



ДЕПАРТАМЕНТ ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ



Министерство  
экономического развития  
Российской Федерации



ТОМСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА

ТРАВИНСКИЙ Пётр Сергеевич

# РУКОВОДСТВО

## ПО ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### КОМПАНИИ

Томск 2014

В предлагаемом методическом пособии раскрыты основные этапы экспортной деятельности компании и даны рекомендации по организации такой деятельности для начинающих экспортёров, подробно изложена последовательность действий по выходу компании на международные рынки, выбору и проверке иностранных контрагентов, подготовке необходимых документов для заключения и реализации внешнеторговой сделки. Здесь вы найдёте рекомендации по вопросам таможенного оформления, налогообложения, валютного контроля, организации международных перевозок внешнеторговых грузов.

Пособие подготовлено Центром развития ВЭД (Региональным центром поддержки экспорта) Томской ТПП в рамках государственной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Томской области на период 2011-2014 годов» и предназначено для экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Томской области.

Автор – Травинский Петр Сергеевич, эксперт, имеющий 30-летний опыт работы во внешнеэкономической области



ТОМСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА

**Томская  
торгово-промышленная  
палата**

г. Томск, ул. Красноармейская, 71а  
т/ф: 43-31-30, 43-32-18  
mail@tomsktpp.ru  
http:\\tomsktpp.ru

**Центр развития  
внешнеэкономической деятельности  
(Региональный центр поддержки экспорта)**

http:\\ved.tomsk.ru



ДЕПАРТАМЕНТ ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

**Департамент промышленности  
и развития предпринимательства  
Томской области**

г. Томск, пр. Кирова, 41  
т/ф: 90-55-04

**Комитет  
развития  
предпринимательства**

http:\\mb.tomsktpp.ru

**ГЛАВА I. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ**

<b>1.1. С чего начать экспортную деятельность</b> .....	<b>5</b>
<b>1.2. Как организовать службу ВЭД в компании</b> .....	<b>8</b>
1.2.1. Место отдела ВЭД в структуре компании .....	8
1.2.2. Задачи и функции отдела ВЭД .....	10
1.2.3. Должностные обязанности сотрудников отдела ВЭД .....	10
<b>1.3. Техника и этапы выхода на внешний рынок</b> .....	<b>14</b>
1.3.1. Условия и критерии выбора внешнего рынка .....	14
1.3.2. Методы определения перспективного потенциала внешнего рынка .....	15
1.3.3. Стратегии выхода на внешний рынок .....	16
1.3.4. Практические аспекты выхода на внешний рынок отдельных стран .....	18
<b>1.4. Выбор иностранных партнёров</b> .....	<b>21</b>
1.4.1. Классификация иностранных компаний .....	21
1.4.2. Источники информации о рынках и фирмах-партнерах .....	24
1.4.3. Изучение финансовой отчетности компании .....	27
<b>1.5. Риски во внешнеэкономической деятельности, их классификация и способы минимизации</b> .....	<b>28</b>
1.5.1. Понятия риска .....	28
1.5.2. Условия и причины возникновения рисков .....	28
1.5.3. Сущность и классификация рисков .....	29
1.5.4. Процессы управления рисками .....	30
1.5.5. Методы управления рисками .....	31
1.5.6. Пути минимизации рисков .....	32
1.5.7. Страхование экспортных кредитов .....	33

**ГЛАВА II. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СДЕЛКА**

<b>2.1. Виды внешнеторговых операций и внешнеторговых сделок</b> .....	<b>35</b>
2.1.1. Понятие и виды внешнеторговых операций .....	35
2.1.2. Понятие и виды внешнеторговых сделок .....	36
2.1.3. Этапы заключения внешнеторговой сделки .....	37
<b>2.2. Ценообразование во внешней торговле; виды (способы фиксации) внешнеторговых цен; виды скидок, применяемых в международной торговле</b> .....	<b>42</b>
2.2.1. Спрос и предложение как основной ценообразующий фактор .....	42
2.2.2. Ценообразование в зависимости от типа рынка .....	44
2.2.3. Влияние государства на ценообразование в мировой торговле .....	45
2.2.4. Виды цен в мировой торговле .....	46
2.2.5. Скидки .....	47
2.2.6. Особенности ценообразования на продукцию российских предприятий .....	48
<b>2.3. Базисные условия поставки: роль и функции в обеспечении международной торговли</b> .....	<b>48</b>
2.3.1. История ИНКОТЕРМС .....	48
2.3.2. Применение ИНКОТЕРМС в договорах купли-продажи .....	49

2.4. Законодательное регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеторговой сделки .....	50
2.4.1. Международно-правовое регулирование купли-продажи .....	50
2.4.2. Краткое содержание Венской конвенции .....	51
2.4.3. Понятие международной купли-продажи товаров .....	53
<b>ГЛАВА III. РЕАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ</b>	
3.1. Внешнеторговая документация .....	55
3.2. Оплата внешнеторговых сделок .....	63
3.3. Валютное регулирование и валютный контроль при осуществлении валютных операций, связанных с внешнеторговой деятельностью .....	65
3.3.1. Законодательство по вопросам валютного регулирования и валютного контроля .....	65
3.3.2. Ответственность за нарушения валютного законодательства и актов органов валютного регулирования .....	68
<b>ГЛАВА IV. ТАМОЖЕННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ГРУЗОВ</b>	
4.1. Особенности таможенно-тарифного регулирования в условиях Таможенного союза .....	70
4.2. Единое нетарифное регулирование на территории Таможенного союза .....	71
4.3. Техническое регулирование, сертификация, применение санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер на территории Таможенного союза .....	73
4.4. Таможенное декларирование внешнеторговых грузов .....	74
<b>ГЛАВА V. ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПОСТАВОК</b>	
5.1. Экспортный контроль в Российской Федерации .....	78
5.2. Разрешительный порядок осуществления внешнеэкономических операций с контролируруемыми товарами и технологиями .....	80
5.3. Функции Федеральной службы по техническому и экспортному контролю .....	80
5.4. Система независимой идентификационной экспертизы товаров и технологий в целях экспортного контроля .....	83
5.5. Внутрифирменные программы экспортного контроля .....	85
<b>ГЛАВА VI. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ</b>	
6.1. Основные правила международных перевозок грузов .....	86
6.2. Международные требования к упаковке и маркировке грузов .....	88
6.3. Какие товаросопроводительные документы должен подготовить экспортер .....	90
6.4. Договор перевозки и договор транспортного экспедирования .....	93
6.5. Риски при международных перевозках и способы их минимизации .....	104
6.5.1. Договор страхования .....	104
6.5.2. CMR/TIR страхование .....	106
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	<b>108</b>
<b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ</b> .....	<b>109</b>

## ГЛАВА I. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

*По результатам 2013 года внешнеторговый оборот России составил 844,2 млрд долл. США, при этом доля экспорта составила 64 %. Внешнеторговой деятельностью в России занимается более 220 тыс. компаний, но экспортом – не более 10 %. Все дело в том, что более 80 % российского экспорта – это продукция топливно-энергетического и металлургического комплексов, где господствуют несколько десятков крупных компаний. Они же являются основными экспортёрами. Оставшиеся 20 % экспорта приходятся на предприятия среднего и малого бизнеса, которых также не очень много. При этом доля высокотехнологического оборудования в российском экспорте не превышает 5 %.*

*Таким образом, экспортная деятельность российских предприятий имеет ярко выраженную сырьевую направленность, и занимают ею в основном крупные компании.*

*Выход на международные рынки предприятий малого и среднего бизнеса в значительной степени затруднен из-за отсутствия конкурентоспособной продукции, а также сложных таможенных, налоговых, валютных и прочих административных процедур, с которыми сталкиваются экспортеры.*

### 1.1. С ЧЕГО НАЧАТЬ ЭКСПОРТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

#### Изучение основ ВЭД

Успешные экспортеры – это компании, которые хорошо организованы и адаптированы к условиям ведения бизнеса на международном уровне. Компании, достигшие определённых успехов на внутреннем рынке, имеют хорошие шансы добиться успехов и на зарубежных рынках.

Но для начала вы должны научиться работать на зарубежных рынках и подготовить вашу компанию к работе в этой среде. Международный бизнес имеет ряд особенностей, понятий и терминов, которые отличают его от бизнеса на внутреннем рынке.

Изучение новых терминов и понятий не представляет особой сложности, но играет важную роль во внешнеэкономической деятельности. Для этого есть много источников информации, которые помогут вам в этом процессе.

#### Что означает экспорт для компании?

Экспортная деятельность откроет вашей компании новые перспективы роста прибыли и повышения конкурентоспособности продукции. Российский рынок открыт для международных компаний, так что если вы успешны в России, то у вас есть хорошие перспективы, что ваши товары или услуги будут конкурентоспособны и на международных рынках.

Выход на новые рынки как внутри страны, так и за рубежом требует затрат времени и ресурсов. Поэтому с самого начала вы должны быть уверены, что экспорт будет выгодным для вашей компании.

Любая новая стратегия ведения бизнеса требует наличия сплоченной, заинтересованной команды сторонников этой стратегии, и это особенно важно при выходе на зарубежные рынки. Наличие такой команды является важной составляющей будущего успеха компании.

### **Оценка финансовых возможностей компании**

Выход на зарубежные рынки потребует определенных финансовых ресурсов. Убедитесь в том, что у вашей компании есть финансовые возможности для обеспечения экспортной деятельности. Экспортная стратегия компании должна быть подкреплена надёжными источниками финансирования и основываться на четко проработанном бюджете. Особенно это важно в первые годы вашей внешнеторговой деятельности.

### **Посещение семинаров**

На специализированных семинарах вы можете изучить основы внешнеэкономической деятельности, а также познакомиться с действующими экспортерами и перенять их опыт. Посещение подобных семинаров должно быть коллективным, так как для ведения экспортной деятельности в компании должна быть подготовлена команда специалистов. При необходимости возможна организация корпоративного обучения сотрудников компании по согласованной программе. Вот сайты ведущих бизнес-школ, где можно получить нужные вам знания: [www.uprav.ru](http://www.uprav.ru), [www.mbschool.ru](http://www.mbschool.ru), [www.moscow-expert.ru](http://www.moscow-expert.ru), [www.fcaudit.ru](http://www.fcaudit.ru) и др.

### **Изучение конкурентной среды**

Прежде чем выходить на зарубежные рынки, изучите ситуацию в конкурентной среде. Посмотрите, что ваши российские конкуренты делают на экспорт, в том числе оцените своих зарубежных конкурентов, которые работают на российском рынке. Такой сравнительный анализ вашей продукции с продукцией конкурентов позволит оценить ваши перспективы для выхода на зарубежные рынки. Занявшись экспортной деятельностью, вы повысите вашу конкурентоспособность и на внутреннем рынке.

### **Альтернативные подходы**

Если вы считаете, у вас нет достаточных ресурсов или опыта, чтобы начать самостоятельную экспортную деятельность, то возможно рассмотреть и другие варианты начала такой деятельности:

- Воспользуйтесь услугами опытных международных трейдеров, которые будут покупать у вас и продавать за рубежом вашу продукцию.

- Возможна продажа вашего товара посредством внешнеторговых агентов, которые по агентскому договору за комиссионное вознаграждение выполняют маркетинговые исследования зарубежных рынков, найдут покупателя вашего товара и обеспечат заключение внешнеторгового контракта. Это позволит избежать многих рисков, которые неизбежны при самостоятельном выходе на зарубежные рынки.

- Другой вариант заключается в привлечении для организации экспорта опытных консультантов для разработки экспортной стратегии, проведения маркетинговых исследований и организации выхода вашей компании на зарубежный рынок.

### Полезные сайты

- Информационно-поисковая система «Портал внешнеэкономической информации Российской Федерации» – [www.ved.gov.ru](http://www.ved.gov.ru), разработана Министерством экономического развития России в целях развития и повышения эффективности внешнеторговой деятельности Российской Федерации.

- Министерство экономического развития РФ – [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), которое является основным органом Правительства РФ, определяющим экономическую политику и внешнеэкономическую стратегию развития России.

- Министерство промышленности и торговли – [www.minprom.gov.ru](http://www.minprom.gov.ru), основной орган Правительства РФ, определяющий промышленную и торговую политику России.

- Федеральная таможенная служба РФ – [www.customs.ru](http://www.customs.ru), на сайте которой вы найдете много полезной информации по вопросам таможенного оформления экспортных грузов.

- Торгово-промышленная палата РФ – [www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru), предлагает широкий спектр услуг для своих членов, веб-сайт имеет целый ряд полезных ссылок на другие источники.

- Российский Союз промышленников и предпринимателей – [www.rspp.ru](http://www.rspp.ru), общероссийская организация, представляющая интересы деловых кругов.

- Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» – [www.opora.ru](http://www.opora.ru), цель которой содействие консолидации предпринимателей для участия в формировании благоприятных политических, экономических, правовых и иных условий развития предпринимательской деятельности в Российской Федерации, обеспечивающих эффективное развитие экономики.

- Таможенно-компьютерный сервис – [www.tks.ru](http://www.tks.ru), популярный сайт с актуальной информацией по вопросам таможенного оформления грузов.

- Виртуальная таможня – [www.vch.ru](http://www.vch.ru), популярный сайт по вопросам таможенного оформления и логистики.

## 1.2. КАК ОРГАНИЗОВАТЬ СЛУЖБУ ВЭД В КОМПАНИИ

### 1.2.1. Место отдела ВЭД в структуре компании

Эффективность внешнеэкономической деятельности во многом зависит от правильно выбранной стратегии ВЭД, рациональной структуры компании и её документооборота, подбора грамотных специалистов и распределения их должностных обязанностей.

Организационная структура предприятия включает:

- Формальную схему распределения полномочий, которая отражает иерархию подчиненности и описывает номинальные сферы ответственности работников.
- Систему управления, определяющую:
  - принципы и механизмы принятия решений,
  - прохождение информации,
  - планирование,
  - систему мотивации и материального стимулирования.

Основной принцип построения – определение необходимых предприятию функций и стимулирование их качественного выполнения.

В практике организации предприятия могут применяться различные типы организационных структур. Основные приведены в этой таблице.

Структура	Характеристика	Преимущества	Недостатки
<b>1. Линейная</b>	Включает в себя 2 организационных элемента: производство и реализацию продукции	Простота и четкость системы создают условия для оперативного принятия решений	Значительная функциональная нагрузка на персонал
<b>2. Линейно-штабная</b>	Образуется путем создания специализированных служб при каждом линейном руководителе	Возможность концентрации внимания на текущей деятельности	Рост управленческих расходов, снижение оперативности управления
<b>3. Функциональная</b>	Персонал служб наделен правом руководства и подчиняется главной штаб-квартире	Эффективна для фирм, выпускающих однородную продукцию	В условиях быстрого роста фирмы обостряется внутрифирменная конкуренция



4. Дивизиональная	Управление строится по продуктам, по рынкам или по группам обслуживаемых потребителей. Каждое отделение имеет свои подразделения производства, сбыта, планирования и т. д.	Децентрализованная система управления обеспечивает более высокую гибкость в вопросах стратегии в рамках отделений. Снижается нагрузка на управляющих высшего звена	Рост расходов на содержание управленческого аппарата
5. Ориентированная на поиск нового	Текущее производство и сбыт освоенных прибыльных продуктов объединяют в группу текущего производства, а разработку новых продуктов и технологий — в поисковую группу	Производственная маневренность, гибкость стратегии и эффект от увеличения масштабов текущего производства	Дублирование ресурсов снижает экономический эффект
6. Матричная	Постоянными органами структуры являются центральная служба компании, службы функциональных управляющих. Формируются группы конкретных новых продуктов или проектов. После выполнения задачи управляющие возвращаются в функциональные подразделения, а ресурсы переходят в другие специализированные группы	Гибкость и динамичность системы способствуют внедрению нововведений. Возможность перемещения персонала от проекта к проекту повышает эффективность использования специалистов	Эффективна, если продукция фирмы имеет короткий жизненный цикл

### 1.2.2. Задачи и функции отдела ВЭД

Перед отделом ВЭД стоят следующие основные задачи:

1. Своевременно и в полном объеме выполнять планы компании по продажам производимых товаров (машин, оборудования, инструментов, расходных материалов).
2. Оптимизировать расходы по доставке и таможенному оформлению грузов.
3. Обеспечивать оптимальные складские запасы продукции.
4. Разрабатывать предложения по совершенствованию работы отдела и компании в целом.

Для выполнения возложенных задач отдел обеспечивает осуществление следующих функций:

1. Подготовка, контроль исполнения, анализ внешнеэкономических контрактов.
2. Подготовка, учет, размещение и отслеживание заявок на поставку товара зарубежным покупателям.
3. Подготовка и согласование документов на заказанный товар.
4. Заказ перевозки и страхование грузов.
5. Подготовка документов для таможенной очистки грузов.
6. Согласование с ФТС необходимых разрешительных документов.
7. Подготовка заявок на классификационные решения ФТС.
8. Таможенная очистка грузов.
9. Организация доставки грузов на склад получателей.
10. Оптимизация расходов по доставке грузов.
11. Страхование перевозок.

### 1.2.3. Должностные обязанности сотрудников отдела ВЭД

«УТВЕРЖДАЮ»  
 генеральный директор  
 ООО «\_\_\_\_\_»  
 \_\_\_\_\_ Ф.И.О.  
 «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_ г.

### ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ начальника отдела ВЭД

#### 1. Общие положения

- 1.1. Начальник отдела назначается на должность и освобождается от должности приказом генерального директора.
- 1.2. Наименование структурного подразделения: отдел ВЭД.

- 1.3. Подчиняется: генеральному директору.
- 1.4. Замещает: ведущего менеджера.
- 1.5. Заместитель: ведущий менеджер.

## **2. Должностные обязанности**

- 2.1. Организация работы отдела, постановка задач сотрудникам, контроль их исполнения.
- 2.2. Взаимодействие с руководителями производственных отделов по формированию портфеля продаж оборудования.
- 2.3. Организация процесса продажи, таможенного оформления и доставки грузов.
- 2.4. Организация процесса учета и отгрузки товаров покупателям.
- 2.5. Оптимизация логистических издержек.
- 2.6. Заключение договоров на обслуживание с транспортно-экспедиторскими и страховыми компаниями.
- 2.7. Взаимодействие с госструктурами (ФТС, министерства, органы сертификации) по вопросам подготовки документов для таможенной очистки грузов.

## **3. Требования к квалификации**

- 3.1. Образование: высшее экономическое, логистическое, транспортное. Курсы повышения квалификации по программам «ВЭД», «Таможенное регулирование ВЭД», «Логистика».
- 3.2. Навыки: ПК – уверенный пользователь, умение работать с 1С, WORD, EXEL, FINEREADER, PHOTOSHOP, INTERNET.
- 3.3. Опыт работы: не менее 3 лет.
- 3.4. Профессиональные знания: международные конвенции и соглашения, особенности импортно-экспортных операций, правила международных грузовых перевозок (авиа-, авто-, морских-, ж/д-), технология таможенного оформления грузов, правила страхования грузов, таможенное, налоговое, валютное законодательство, основы бухучета, английский язык – свободное владение.

## **4. Ответственность**

Начальник отдела несет ответственность:

- а) за выполнение плана закупок;
- б) за соблюдение бюджета отдела;
- в) за обеспечение оптимальных складских остатков;
- г) за оптимизацию логистических издержек.

«УТВЕРЖДАЮ»  
 генеральный директор  
 ООО «\_\_\_\_\_»

\_\_\_\_\_  
 Ф.И.О.  
 «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## **ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ менеджера по ВЭД**

### **1. Общие положения**

- 1.1. Менеджер по ВЭД назначается на должность и освобождается от должности приказом генерального директора.
- 1.2. Наименование структурного подразделения: отдел ВЭД.
- 1.3. Подчиняется: начальнику отдела.
- 1.4. Замещает: менеджера по продажам.
- 1.5. Заместитель: менеджер по продажам.

### **2. Должностные обязанности**

- 2.1. Ведение переговоров с иностранными покупателями по условиям оплаты, срокам и условиям поставки товаров.
- 2.2. Подготовка внешнеторговых контрактов и контроль за их исполнением.
- 2.3. Получение и отслеживание заказов на поставку товаров иностранным покупателям.
- 2.4. Подготовка и согласование с покупателями отгрузочных документов (инвойс, транспортная накладная, упаковочный лист, экспортная декларация, страховой полис, прайс-лист, сертификат происхождения, сертификат качества).
- 2.5. Обеспечение доставки и страхования грузов.
- 2.6. Подготовка необходимых документов для таможенной очистки грузов.
- 2.7. Ведение системы взаиморасчетов с иностранными покупателями.
- 2.8. Подготовка и участие в проведении тренингов, семинаров и других мероприятий с участием иностранных партнеров.
- 2.9. Обеспечение визовой, транспортной и отдельной поддержки иностранных партнеров.

### **3. Требования к квалификации**

- 3.1. Образование: высшее экономическое, финансовое, лингвистическое.
- 3.2. Навыки: ПК – уверенный пользователь, умение работать с 1С, WORD, EXEL, INTERNET.
- 3.3. Опыт работы: не менее 1 года.
- 3.4. Профессиональные знания: порядок составления внешнеторговых

контрактов, основы таможенного, валютного, налогового законодательства, правила международных перевозок, правила страхования грузов, основы бухучета, английский – свободный.

#### 4. Ответственность

4.1. Менеджер по ВЭД несет ответственность за:

- а) своевременную подготовку и согласование внешнеторговых контрактов;
- б) своевременное размещение заказов и контроль за их исполнением;
- в) согласование с покупателями отгрузочных документов и сроков поставки;
- г) своевременное таможенное оформление грузов.

«УТВЕРЖДАЮ»  
генеральный директор  
ООО « \_\_\_\_\_ »

\_\_\_\_\_ Ф.И.О.  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_ г.

### **ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ специалиста по таможенному оформлению грузов**

#### 1. Общие положения

- 1.1. Специалист по таможенному оформлению назначается на должность и освобождается от должности приказом генерального директора.
- 1.2. Наименование структурного подразделения: отдел ВЭД.
- 1.3. Подчиняется: начальнику отдела.
- 1.4. Замещает: менеджера по логистике.
- 1.5. Заместитель: менеджер по логистике.

#### 2. Должностные обязанности

- 2.1. Подготовка полного пакета документов для таможенного оформления груза (контракты, инвойсы, сертификаты соответствия, регистрационные удостоверения, разрешения и классификационные решения ФТС и т. п.)
- 2.2. Расчет таможенных платежей, контроль остатков денежных средств на счетах таможни.
- 2.3. Оптимизация таможенных и транспортных платежей.
- 2.4. Декларирование грузов и прохождение процедуры таможенной очистки грузов.

2.5. Взаимодействие с коммерческими и госструктурами (ФТС, министерства и ведомства, органы сертификации) по вопросам таможенной очистки грузов компании.

### 3. Требования к квалификации

- 3.1. Образование: высшее экономическое, логистика, курсы по таможенному оформлению (сертификат).
- 3.2. Навыки: ПК – уверенный пользователь, умение работать с WORD, EXEL, INTERNET. Знание программ по заполнению ДТ.
- 3.3. Опыт работы: не менее 1 года.
- 3.4. Профессиональные знания: основы таможенного, валютного, налогового законодательства, правила международных перевозок, правила страхования грузов, основы бухучета, английский язык.

### 4. Ответственность

- 4.1. Специалист по таможенному оформлению несет ответственность за:
  - а) своевременную подготовку и подачу в таможенные органы документов для таможенной очистки грузов;
  - б) сжатые сроки таможенной очистки;
  - в) оптимальные таможенные платежи;
  - г) недопущение нарушения таможенных правил.

## 1.3. ТЕХНИКА И ЭТАПЫ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

### 1.3.1. Условия и критерии выбора внешнего рынка

Исследование рынка является основой маркетинга и предполагает анализ всех условий, имеющих значение для успешной реализации товара. Программа комплексного исследования зависит от особенностей товара, характера деятельности предприятия, масштабов производства экспортных товаров и др.

Первым шагом при выходе на внешний рынок является определение стратегических параметров предприятия. Определяющими можно считать три параметра.

**Первый.** Необходимо проанализировать внешнее окружение предприятия. В рамках этого анализа рассматриваются макроэкономические показатели (экономические, политические, технологические, социокультурные факторы) и микроэкономические факторы, такие как состояние рынка и конкурентная среда.

**Второй.** Проанализировать сильные и слабые стороны предприятия. Это необходимо для того, чтобы выявить возможности и трудности, а также глобальные тенденции.

**Третий.** Необходимо учитывать интересы и ожидания всех заинтересованных лиц (акционеров, менеджеров, работников и покупателей) при разработке целей предприятия.

До того как начинать анализ внешнего рынка, предприятию следует установить свои международные маркетинговые цели и задачи. Этот процесс можно разделить на три этапа.

Во-первых, предприятие должно определить желаемую долю экспорта по отношению ко всему объему продаж.

Во-вторых, предприятие должно решить, будет оно выходить на несколько иностранных рынков или на глобальный мировой рынок.

В-третьих, предприятие принимает решение по поводу того, какие страны и какого типа выбрать для экспорта своей продукции.

Внешние рынки можно проранжировать по следующим параметрам:

- привлекательность рынка;
- конкурентное преимущество;
- риск.

### 1.3.2. Методы определения перспективного потенциала внешнего рынка

Для определения перспективного потенциала и перспективы спроса на рынке компании могут использовать несколько методов, такие как:

- управляющих индикаторов;
- статистические оценки спроса;
- метод аналогий:
  - а) серия временных оценок (аналогий),
  - б) товарная аналогия.
- экспертное суждение (оценки).

1. Метод на основе управляющих индикаторов (индексов) базируется на том, что есть такие временные ряды, которые меняются в соответствии с изменением спроса на рынке, но несколько его предопределяя.

2. Используя метод статистических оценок спроса, формируют набор статистических процедур, которые позволяют установить, как наиболее важные факторы реально сказываются на спросе и что влияет на их связь. Факторы, которые в большей мере анализируют – это цены, доходы, численность населения, динамика роста.

3. В основе метода аналогий используются, как базис для предсказания, временные и товарные аналогии:

а) метод временных аналогий основан на том допущении, что события повторяются, т. е. будущее станет некоторым образом продолжением прошлого. Это значит, что история известного рынка повторится вновь на другом неизвестном рынке, но с некоторой задержкой по времени;

б) товарная аналогия означает, что вы пытаетесь провести параллель между развитием известного товара на определенном рынке, в надежде на такое же развитие своего товара на другом рынке.

4. Экспертные оценки как метод определения объема рынка предполагает привлечение группы экспертов, которые дают индивидуальные оценки, а затем аналитик компании комбинирует их в единую оценку.

Факторы, которые оказывают влияние на измерение емкости внешнего рынка возможного экспорта, могут быть разделены на две группы: факторы страны и факторы спроса.

Факторы страны – это различные торговые барьеры и конкуренция на изучаемом рынке. К различным торговым барьерам относятся, например, таможенные тарифы, квоты, количественные импортные ограничения, нетарифные барьеры, импортные пошлины всех видов, ограничения относительно размера товара, объема, внешнего вида, упаковки, маркировки.

Факторы спроса оказывают влияние как на емкость рынка в целом, так и на долю компаний. Существуют четыре разных фактора, когда измеряются и сравниваются емкость рынка и доля рынка, а именно:

- определение товара;
- измерители спроса;
- измерение спроса по уровням;
- определение рынка.

### 1.3.3. Стратегии выхода на внешний рынок

При выборе стратегии выхода на внешний рынок предприятие имеет четыре альтернативы. Оно может выбрать любую из них или их комбинацию, для того чтобы достичь своих целей и приспособиться к действующим на рынке условиям.

К стратегиям выхода на внешний рынок относится (табл. 1):

- Экспорт
- Франчайзинг
- Совместная предпринимательская деятельность
- Прямое инвестирование

*Таблица 1. Стратегии выхода на внешний рынок*

Экспорт	Франчайзинг	Совместная предпринимательская деятельность	Прямое инвестирование
1. Косвенный маркетинг 2. Прямой экспорт	Право использовать технологию, торговую марку и патент	1. Инвестиции в существующее предприятие 2. Новое совместное предприятие	1. Сборочные предприятия 2. Производственные предприятия

#### ЭКСПОРТ

Наиболее распространенной стратегией выхода на внешний рынок является экспорт, остальные три стратегии отличаются большей сложностью.



Экспорт требует наименьших затрат ресурсов, потому что все маркетинговые функции в основном ложатся на плечи посредников. Предприятие может экспортировать свой товар двумя способами: можно воспользоваться услугами независимых международных маркетинговых посредников (косвенный маркетинг) или проводить экспортные операции самостоятельно (прямой экспорт). Практика косвенного экспорта наиболее распространена среди компаний, начинающих свою экспортную деятельность, так как она требует меньших финансовых средств и связана с меньшим риском. Такой экспорт открывает для предприятия широкие возможности ухода с рынка, если прибыли не оправдывают ожиданий или ситуация на рынке становится неблагоприятной. В данном случае предприятие ведет дела с брокером, который находится на внутреннем рынке. Основным преимуществом такого вида экспорта является то, что предприятие может избежать всех сложностей, связанных с доставкой товара за границу, тарифами, иностранными законодательными актами и другими подобными проблемами.

Среди недостатков можно отметить практически полную потерю контроля над ценами и доставкой товара на внешний рынок.

Выгодным отличием этого вида экспорта является повышение контроля предприятия над товарами, вывезенными на внешний рынок.

К недостаткам можно отнести дополнительные затраты, возникающие в данном случае.

### ФРАНЧАЙЗИНГ

Франчайзинг, как и экспорт, – это довольно простой и эффективный способ выхода на внешние рынки. В этом случае предприятие (франчайзер) дает право использовать свою производственную технологию, торговую марку и патент другому предприятию (франчайзи), находящемуся на территории иностранного государства.

Помимо этого франчайзер обеспечивает техническую поддержку, помощь в организации маркетинговой деятельности и в ряде случаев обучение персонала. Взамен франчайзер получает плату.

Можно отметить ряд преимуществ франчайзинга перед экспортом. Франчайзинг представляет более широкие возможности контроля над сбытом товаров и требует небольших капитальных затрат. Так же как и экспорт, франчайзинг менее рискован и дает больше гибкости при уходе с рынка в случае отсутствия прибыли.

Если франчайзи не выполняет условий контракта, то все, что может сделать франчайзер, – это угрожать расторгнуть соглашение. Наконец, если франчайзер решает разорвать контракт, то он не только может потерять контроль, но и создать сильного конкурента на внешнем рынке, что затруднит его самостоятельный сбыт на этом рынке.

### СОВМЕСТНАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Еще одним общим направлением выхода на внешний рынок является соединение усилий с коммерческими предприятиями страны партнера с целью создания производственных и маркетинговых мощностей.

В отличие от двух предыдущих стратегий решение создать совместное предприятие с иностранной компанией напрямую вовлекает предприятие в процесс управления деятельностью на внешнем рынке. При создании совместного предприятия обе компании имеют право контроля и управления. Совместное предприятие может быть создано двумя способами.

Во-первых, одно предприятие может сделать инвестиции в уже существующее другое предприятие.

Во-вторых, два или более предприятия могут объединиться вместе, чтобы создать новое совместное предприятие.

### ПРЯМОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ

Наиболее полной формой вовлечения в деятельность на зарубежном рынке является помещение капитала в создание за рубежом собственных сборочных или производственных предприятий.

Прямые иностранные инвестиции дают самый высокий уровень контроля, который предприятие может иметь при выходе на внешний рынок. Возможны два метода прямых инвестиций.

Во-первых, предприятие может создать новую компанию на внешнем рынке. Этот метод требует наибольших затрат, потому что предприятие должно создать новые контакты и каналы сбыта, выбрать место для новой компании, нанять работников, приобрести оборудование.

Во-вторых, предприятие может приобрести уже существующую иностранную компанию. В данном случае предприятие только должно внести изменения в организационную структуру иностранной компании.

#### 1.3.4. Практические аспекты выхода на внешний рынок отдельных стран

**Алгоритм принятия решения** о выходе на внешний рынок заключается в следующем:

1. Анализируется позиция предприятия на внутреннем рынке, в т. ч. в настоящее время, на перспективу, по сравнению с конкурентами.
2. Изучаются перспективные зарубежные рынки.
3. Анализируется конкуренция на внешнем рынке.
4. Выявляются маркетинговые возможности и опасности.
5. Выбирается потенциальный целевой зарубежный рынок.
6. Принимаются решения о способах выхода на конкретный рынок.
7. Разрабатывается маркетинговая международная стратегия.
8. Разрабатывается тактическая программа действий на целевом рынке.

9. Производится анализ результатов и корректировка действий фирмы на внешнем рынке.

Раскроем содержание основных этапов работы по выходу фирмы на внешний рынок.

***Анализ предприятия (настоящее, будущее, по сравнению с конкурентами) на внутреннем рынке***

На этом этапе исследуются:

- размер предприятия;
- доля на рынке (по каждому сегменту);
- товар (ассортимент, качество и т. д.);
- уровень обслуживания (сервис);
- сбыт, распределение, продвижение товара;
- цена и порядок расчетов;
- финансы;
- кадровые ресурсы;
- окружающая среда предприятия (поставщики, покупатели, банки, правительственные структуры, налоговая инспекция).

***Анализ внешнего рынка***

На этом этапе исследуются:

- емкость внешнего рынка;
- доступность внешнего рынка;
- восприимчивость внешнего рынка;
- стабильность внешнего рынка.

Емкость рынка определяется по-разному для известных и новых товаров:

- для известных товаров потенциал определяется величиной существующего и/или будущего спроса на аналогичные товары в расчете на 1 год;
- для новых товаров потенциал определяется исходя из спроса на товары-эквиваленты, а если эквиваленты невозможно найти, то исходя из динамики потребности, которую новые товары удовлетворяют.

Доступность рынка – величина относительная. Она определяется исходя из того, что потенциальный рынок не всегда является доступным из-за чрезмерных затрат на его освоение; тарифных и нетарифных барьеров.

Восприимчивость определяется с помощью пробных продаж товаров и услуг на внешнем рынке с целью последующей корректировки комплекса маркетинга.

Стабильность определяется, прежде всего, политической и экономической ситуацией на внешнем рынке (платежеспособностью населения и предприятий, возможностью конфискации имущества со стороны государства).

### ***Анализ конкуренции на внешнем рынке***

Цель этого этапа – определить конкурентные преимущества и недостатки своего предприятия по сравнению с основными конкурентами (3–4 предприятиями).

Сравнение конкурентных преимуществ идет по следующим позициям:

- элементам комплекса маркетинга;
- кадрам, в том числе по их квалификации;
- способности к риску;
- коррумпированности;
- внешним связям (с банками, с правительством, с различными ассоциациями);
- технологическим, производственным, экономическим показателям.

### ***Оценка маркетинговых возможностей и маркетинговых опасностей***

Маркетинговые опасности и возможности определяются с учетом:

- положения на самом предприятии;
- внешней среды страны-экспортера;
- внешней среды страны-импортера.

### ***Выбор будущих внешних рынков***

Существуют два метода определения оптимального числа сегментов на внешнем рынке:

1. Концентрированный («стратегия муравья»), при котором постепенно завоёвываются отдельные сегменты на отдельных рынках, затем выбирается оптимальный сегмент, и происходит медленное расширение рынка путем «переползания» с одного сегмента на другой.

2. Дисперсный («стратегия стрекозы»), представляющий собой метод проб и ошибок, т. е. захват максимального числа сегментов с последующим отказом от менее прибыльных в пользу более прибыльных сегментов. Эта стратегия целесообразна при сравнительно небольшом жизненном цикле товара и отсутствии барьеров по завоеванию рынков. Ее главный недостаток состоит в необходимых крупных одновременных затратах ресурсов.

### ***Выбор способов выхода на внешний рынок***

Фирма может воспользоваться одним или комбинацией перечисленных ниже способов выхода на внешний рынок:

- экспорт;
- компенсационные сделки или бартер;
- лицензионные соглашения;
- франчайзинг;
- производственная кооперация;
- производство товара по контракту;

- управленческие контракты;
- прямое инвестирование;
- организация сборки за рубежом;
- совместные предприятия;
- приобретение зарубежной компании.

## 1.4. ВЫБОР ИНОСТРАННЫХ ПАРТНЁРОВ

### 1.4.1. Классификация иностранных компаний

Одним из основных условий для успешного осуществления внешне-торговых операций является выбор подходящего партнера (контрагента).

**Контрагентами** в международной торговле называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различного рода услуг.

**По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций** фирмы-контрагенты могут быть промышленными, торговыми, транспортными, страховыми, инжиниринговыми, туристическими и т. д. Так, фирма считается промышленной, если 50 % и более ее продаж составляет продукция ее собственных предприятий.

**По правовому положению** большая часть фирм является акционерными компаниями или обществами с ограниченной ответственностью либо близкими к этим специфическим для законодательства отдельных стран формам.

**По характеру собственности** различают частные, государственные и кооперативные фирмы, а по принадлежности капитала и контролю — национальные, иностранные и смешанные.

**По объему операций** выделяют крупные, средние и мелкие компании, причем в различных странах эти понятия не являются одинаковыми.

Группа **государственных предприятий и организаций** также не является однородной. Государственные предприятия чаще всего создаются в отраслях, имеющих особо важное значение для экономики страны, либо в отраслях, требующих больших капиталовложений, в которых частные компании не могут обеспечить для себя достаточную норму прибыли.

Государственные предприятия можно условно подразделить на три группы:

- бюджетные (казенные) предприятия;
- государственные корпорации («публик корпорейшнз»);
- смешанные акционерные общества.

В группу **бюджетных (или казенных) предприятий** входят предприятия, не имеющие ни юридической, ни хозяйственной самостоятельности. По своему положению они входят в систему государственного административного или местного управления и непосредственно подчиняются или структурно входят в какое-либо министерство, ведомство или органы

местного самоуправления. Они не платят налоги на получаемую прибыль, все их доходы и расходы проходят через госбюджет. Такие предприятия полностью лишены самостоятельности, все управленческие решения принимают сами ведомства в административном порядке.

**Государственные корпорации** являются наиболее распространенной формой государственных предприятий. Это юридические лица, наделенные имуществом, на 100 % принадлежащим государству. Они имеют определенную правосубъектность и собственное имущество. За итоги своей деятельности они отвечают перед государством в лице того или иного ведомства, а нередко и перед законодательной властью. Наряду с хозяйственной деятельностью они обычно выполняют определенные регулирующие и управленческие функции в установленных пределах от имени государства. Они могут быть образованы в форме акционерного общества, все акции которого принадлежат государству. Как правило, акционерные корпорации не входят в систему органов государственного управления, но согласовывают с ними планы своей деятельности и контролируются ими. Руководство государственной корпорации назначается соответствующими министерствами и ведомствами, однако ни управляющие, ни остальной персонал корпораций не считаются государственными служащими.

Выбирая таких партнеров, следует иметь в виду, что основным источником их средств являются государственные фонды, дотации и субсидии, что ставит их в привилегированное положение по сравнению с частными фирмами. Вместе с тем, государственные корпорации обычно ограничиваются в размерах использования заемных средств, что снижает их возможности маневрирования финансовыми средствами.

**Смешанные акционерные общества** образуются совместно с государством и частными вкладчиками. Они считаются государственными, если государству принадлежит более половины капитала. Они действуют в соответствии с законом об акционерных обществах и являются юридически самостоятельными фирмами, участвующими в хозяйственном обороте на коммерческой основе наравне с частными фирмами. Государство контролирует их деятельность и управленческие решения лишь как акционер, заинтересованный в прибыли. Ограничения в их деятельности касаются только выхода на фондовые биржи (они продают свои акции только по подписке).

Тем не менее, они обычно пользуются определенными привилегиями по сравнению с частными фирмами, которые могут выражаться в предоставлении государственных субсидий и дотаций, льгот в режиме получения импортных лицензий, гарантированных поставках сырья и полуфабрикатов с других государственных предприятий по твердо фиксированным ценам, гарантированном рынке сбыта производимой продукции, экспортных дотациях и т. д.

Руководящие органы смешанных компаний такие же, как и в частных акционерных обществах. Различие заключается в том, что высшие должностные лица могут не избираться акционерами, а назначаться соответствующими министерствами и ведомствами.

Хозяйственная деятельность смешанных компаний осуществляется на коммерческой основе. Однако для наиболее важных для экономики страны компаний могут устанавливаться планы, разрабатываемые их администрацией совместно с соответствующими министерствами и ведомствами. По сравнению с государственными корпорациями они пользуются большей хозяйственной самостоятельностью.

Суммируя практический опыт и общепринятые методики оценки потенциальных партнеров, их надежности и выгодности, можно выделить ряд принципов, которые позволяют эффективно вести работу по выбору контрагента.

Первый принцип — необходимо оценить **степень солидности** потенциального партнера. Под ней подразумеваются количественные показатели деятельности, масштаб операций, степень платеже- и кредитоспособности, а также степень доверия, которую ей оказывают банки.

Наиболее важным компонентом солидности фирмы является степень ее **платеже- и кредитоспособности**. Это важно знать, прежде всего, экспортерам, поскольку иностранный покупатель будет для них выступать в роли плательщика, однако покупателям товаров также весьма полезно быть информированными о финансовом положении их зарубежных поставщиков.

В целом, уровень кредитоспособности фирм определяется следующими данными:

- точностью исполнения платежей и сроками оплаты счетов;
- составом банков и других финансовых учреждений, которые ведут дела с компанией;
- общим объемом финансовых средств компании;
- отсутствием юридических проблем или непоплаченных долгов.

Вторым важным принципом в выборе фирмы является ее непосредственная **деловая репутация, деловое реноме**. Репутация фирмы определяется тщательностью и добросовестностью выполнения обязательств, наличием опыта в определенной сфере бизнеса, стремлением учитывать предложения и пожелания контрагента и решать все возникающие сложные ситуации путем переговоров.

В числе принципов выбора фирмы-контрагента можно назвать и **учет опыта прошлых сделок**. При наличии прочих равных условий коммерсанты отдадут предпочтение тем фирмам, которые хорошо зарекомендовали себя в прошлом.

Определенное значение при выборе партнера может иметь и его **положение на данном рынке**: является ли он посредником или самостоятельным производителем (потребителем) продукции. Коммерсанты, как правило, стремятся к устранению лишних посреднических звеньев в торговых операциях, с тем, чтобы не уступать им часть прибыли. В то же время посреднические услуги широко используются, если являются объективной необходимостью.

#### 1.4.2. Источники информации о рынках и фирмах-партнерах

На зарубежных рынках имеется целый ряд **источников, содержащих информацию о фирмах**. Среди них наибольший интерес и практическую ценность представляют справочники по фирмам, публикации фирм (годовые отчеты, каталоги, проспекты, рекламные издания), материалы специализированных информационных компаний и организаций, периодической прессы, справки банков.

Особое место среди источников информации занимают справочники по фирмам. Они издаются информационно-справочными агентствами, различными ассоциациями, торговыми палатами. Имеются справочники, охватывающие фирмы одной страны, т. е. национальные справочники, и содержащие сведения о фирмах разных стран — международные справочники. Из одних справочников можно узнать только координаты фирмы (почтовый адрес, факс, телефон), из других — сведения о характере деятельности фирмы, об экономических и финансовых показателях ее деятельности, о производственной базе, руководящем составе и т. д.

В зависимости от содержащейся информации фирменные справочники обычно подразделяются на адресные, товарно-фирменные, общefирменные, отраслевые, по акционерным обществам, по финансовым связям, директорские, биографические, тематические.

Среди наиболее часто используемых справочников можно отметить: «ABC Europe Production» (общеевропейский справочник экспортеров, издается в ФРГ); «Kompass» (общеевропейский справочник, издается в ФРГ); «Kelly's Business Directory» (Великобритания); «Austria Export Data» (Австрия); «Melbourne Big» (Австралия); «Wer Liefert Was», «Wer Baut Maschinen und Anlagen» (ФРГ); «Trade Directory for Denmark» (Дания); «Italia Federexport» (Италия).

Важным источником информации о фирмах являются **подборки (перечни) крупнейших фирм**, публикуемые во многих странах. Такие подборки позволяют определить место той или иной фирмы среди компаний страны или отрасли по тому или иному показателю.

Из изданий самих фирм наибольший интерес представляют их **годовые отчеты**. Они ежегодно публикуются компаниями, действующими в правовых формах акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью. Годовые отчеты подводят итог и анализируют деятельность



фирмы за год, дают возможность получить сведения об объеме и направлениях капиталовложений, о планах рационализации производства, об используемой и внедряемой технологии, о научно-техническом потенциале, в том числе об объеме расходов, о структуре и основных направлениях НИОКР, а также о сотрудничестве в этой области с другими фирмами, о портфеле заказов и динамике их поступлений, об имеющихся и строящихся производственных предприятиях.

Неотъемлемую часть годовых отчетов составляют документы финансовой отчетности: баланс, счета прибылей и убытков, счет поступления и расходования средств. Их анализ позволяет определить эффективность деятельности фирмы, ее финансовое положение, платежеспособность.

Еще один источник информации о зарубежных фирмах — общэкономические и отраслевые газеты и журналы. Помимо общей информации о фирмах там публикуются сведения самого разнообразного характера.

Современные компьютерные технологии позволяют получать информацию о зарубежных рынках и партнерах с помощью специализированных баз данных, которые обычно создаются информационными компаниями, предоставляющими своим клиентам возможность быстрого доступа к необходимой им информации. В частности, маркетинговая служба крупнейшей американской информационной компании «Dun @ Breadstreet» имеет следующие базы данных:

1. Dun@Breadstreet — Dun's Electronic Yellow Pages — справочная информация о публичных и частных компаниях с указанием адреса, кода отрасли и т. д.
2. D@B — Dun's Financial Records plus — финансовая и справочная информация по компаниям США с расшифровкой статей пассива и актива баланса, а также финансовые показатели в сравнении со средними для данной отрасли.
3. D@B — Dun's Market Identifier's — самая полная справочная информация по частным и публичным компаниям США, включая данные о руководителях и об объемах продаж. Более 6 млн справок.
4. D@B — International Dun's Market Identifier's — международный электронный справочник по ведущим компаниям каждой отрасли. Более 200 тыс. справок по 90 странам.
5. D@B — Million Dollars Directory — информация о фирмах США с годовым объемом продаж более 1 млн долл. Более 160 тыс. справок.
6. D@B — Dun's Electronic Business Directory — более 8,4 млн справок о товарах и услугах, оказываемых примерно 60 % американских компаниями.

Крупной системой деловой информации, объединяющей несколько банков данных, является «Dow Jones News, Retrieval» (DJN/R), которая принадлежит компании «Dow Jones @ Co».

Своя база данных имеется и у другой американской информационной компании — «Moody's», в том числе:

- Moody's Corporate News International;
- Moody's Corporate News US;
- Moody's Corporate Profiles.

Крупные и хорошо известные специалистам базы данных имеются также у компаний «Kompass» и «Standard @ Poor's Corporate». Доступ к ним осуществляется через систему «Knowledge Index».

В Интернете также имеются несколько поставщиков электронной информации о компаниях различных стран. Вот некоторые адреса, полезные для указанных целей:

[www.dnb.ru](http://www.dnb.ru) — глобальная сеть Dun & Bradstreet (D&B) дает возможность получить информацию о любой компании в любой стране мира и быстро оценить, насколько безопасно с ней вести бизнес.

Interfax-D&B, совместное предприятие, созданное в 2008 году Группой «Интерфакс» и Dun & Bradstreet для работы в России и СНГ, обеспечивает доступ к общемировой базе данных о компаниях, предоставляет аналитические услуги для оценки кредитных рисков, соответствующие самым высоким международным стандартам.

[www.kompass.com](http://www.kompass.com) — Kompass — уникальная B2B база данных, содержащая информацию о 4,5 млн компаний 60 стран мира.

[www.europages.com.ru](http://www.europages.com.ru) — EUROPAGES является крупнейшей европейской информационной системой класса B2B.

EUROPAGES делает доступными для покупателей базы данных поставщиков по всей Европе, всех бизнес-секторов.

[www.creditreform.com](http://www.creditreform.com) — Кредитно-информационное агентство CREDITREFORM, является крупнейшим агентством экономической информации в Европе, обладает готовой кредитной информацией с относительно «свежими» данными о 85 % компаний Германии и других европейских стран.

[www.ved.gov.ru](http://www.ved.gov.ru) — Информационно-поисковая система «Портал внешнеэкономической информации Российской Федерации» разработана Минэкономразвития России в целях развития и повышения эффективности внешнеторговой деятельности Российской Федерации.

В нашей стране большой объем информации сосредоточен в Кабинете фирм Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института (ВНИКИ). Кабинет фирм ведет досье на фирмы, представляющие интерес для российских участников внешнеэкономической деятельности в качестве контрагентов и конкурентов, систематизирует материалы о наиболее крупных фирмах и монополиях, ведет библиотеку фирменных справочников, предоставляет участникам внешнеэкономической деятельности информацию, способствующую правильному выбору фирмы-контрагента.

Подобные же услуги оказывает и ряд других организаций, в частности Торгово-промышленная палата России.

Определенное содействие в получении информации о потенциальных партнерах могут оказать работники заграничного аппарата Министерства экономического развития России. Торговые представительства и аппараты торговых советников постоянно следят за изменениями в деятельности и финансовом положении крупнейших фирм-партнеров российских организаций в стране пребывания и могут предоставить имеющуюся у них информацию.

### 1.4.3. Изучение финансовой отчетности компании

Существует большое количество показателей оперативной и финансовой отчетности фирмы, с помощью которых дается оценка результатов ее деятельности. Основными формами отчетности фирмы, используемыми для анализа, являются баланс, счет прибылей и убытков, счет поступлений и расходования средств.

**Баланс** — это документ, отражающий в стоимостном выражении активы фирмы и источники их формирования по состоянию на определенную дату, обычно на конец квартала или года.

**Счет прибылей и убытков** отражает результаты хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период и наряду с балансом является важнейшей и обязательной формой финансовой отчетности акционерных обществ.

**Счет поступлений и расходования средств** позволяет определить объем самофинансирования и финансирования за счет заемных средств, текущих капиталовложений и других затрат.

Выбор тех или иных показателей, характеризующих фирму, зависит от целей, которые ставит перед собой организация при выборе иностранного партнера. В любом случае, наиболее важными факторами, которыми необходимо руководствоваться, являются репутация фирма и ее продукции, надежное финансовое положение и платежеспособность, достаточный производственный и научно-технический потенциал.

## 1.5. РИСКИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ И СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ

### 1.5.1. Понятия риска

При выходе на зарубежный рынок предприниматели сталкиваются с определенными рисками, которые присутствуют на протяжении всей деятельности предприятия (фирмы).

Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата:

- отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток);
- нулевой;
- положительный (выигрыш, выгода, прибыль).

Риском можно управлять, то есть использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискового события и принимать меры к снижению степени риска.

Компании, планируя выход на мировой рынок, должны понимать, какие существуют риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью, какие есть методы управления ими и каковы механизмы их минимизации.

### 1.5.2. Условия и причины возникновения рисков

Условия возникновения риска – это ситуация риска, появлению которой всегда сопутствуют три взаимосвязанных условия: наличие неопределенности, выбор альтернатив, возможность оценки вероятности осуществления выбираемых результатов.

На уровень риска оказывают влияние многие факторы:

- объемы финансово-хозяйственной деятельности;
- профессиональная подготовка специалистов предприятия;
- стиль руководства и квалификация персонала;
- общий концептуальный подход к деятельности в условиях изменения в нормативно-правовой системе;
- разнообразие видов деятельности предприятия;
- степень компьютеризации деятельности;
- надежность системы внутреннего контроля;
- частота смены руководства и личные характеристики руководителей;
- число нестандартных для данной фирмы операций, деловое окружение.

Причины возникновения рисков разнообразны. Они могут быть следующими:

- по возможности предвидения - предсказуемые и непредсказуемые;
- умышленность создания ситуации риска (преступления, служебные ошибки и т. п.);
- по причинам возникновения;

- по месту обнаружения;
- по времени обнаружения;
- по центрам ответственности;
- по виновникам возникновения;
- по возможности страхования;
- по способам минимизации последствий;
- по этапам производственного цикла;
- по этапам технологического процесса;
- по этапам жизненного цикла продукции, производимой предприятием;
- по месту нахождения продукции;
- по видам продукции (по номенклатуре, ассортименту);
- по уровню цен на производимую продукцию;
- по длительности и условиям хранения продукции на предприятии;
- по каналам сбыта и т. д.

### 1.5.3. Сущность и классификация рисков

При выходе хозяйственных субъектов на мировые отраслевые рынки появляются следующие виды рисков.

**Хозяйственно-правовые риски** связаны с национальными различиями в законах и других нормативных актах, которые регулируют внешнеэкономическую деятельность.

**Политические риски** связаны с изменением политической ситуации в той или иной стране. Например, приход к власти нового правительства или введения им ограничений на экспорт, импорт, эмбарго на товары и т. д.

**Собственно международные риски** связаны с действиями международных экономических и финансовых организаций, которые вводят новые условия торговли, международные стандарты, режимы запретительных или поощрительных мер в международной торговле.

Наконец, в самой внешней торговле каждой страны особенно при экспортно-импортных сделках, их заключении и исполнении возникают следующие риски:

- риск невыполнения условий международного контракта (сроки поставки, несоответствие количества, качества и т. д.);
- риск невыполнения обязательств по взаимным платежам, или так называемый кредитный риск;
- валютный риск, возникающий в связи с постоянным колебанием валютных курсов;
- сбытовой риск связан с колебанием спроса на экспортные и импортные товары в стране или на отдельном сегменте зарубежного рынка;
- ценовой риск возникает из-за постоянно изменяющихся мировых цен;

- коммерческий риск проявляется в недобросовестности или неплатежеспособности населения страны-импортера и недополучении прибыли;
- производственно-технический риск связан с невозможностью использования в производстве купленных на мировом рынке лицензий, патентов, «ноу-хау» или с невозможностью должной наладки купленного оборудования.

Также риски можно классифицировать по последствиям:

- **допустимый риск** – это риск решения, в результате неосуществления которого предприятию грозит потеря прибыли; в пределах этой зоны предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, т. е. потери имеют место, но они не превышают размер ожидаемой прибыли;

- **критический риск** – это риск, при котором предприятию грозит потеря выручки; иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в крайнем случае могут привести к потере всех средств, вложенных предприятием в проект;

- **катастрофический риск** – риск, при котором возникает неплатежеспособность предприятия, потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия. Также к этой группе относят любой риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

#### 1.5.4. Процессы управления рисками

Управление рисками включает в себя четыре основных процесса: идентификация, анализ, планирование и контроль рисков.

**Идентификация рисков** – это первая стадия процесса управления ими. На этом шаге выявляются и описываются риски, которые могут возникнуть при реализации проекта, а также взаимосвязи рисков между собой.

На *этапе анализа* производится оценка рисков. Здесь подсчитываются вероятности рисков и ущерба, которые они могут нанести, а также определяются границы рисков.

После идентификации и анализа рисков на *стадии планирования* разрабатываются мероприятия по предотвращению рисков и устранению их последствий, если они все же произойдут. Соответствующие документы включают в себя описание действий по реагированию на возникновение каждой из возможных проблем и перечень лиц, ответственных за осуществление соответствующих действий по их нейтрализации

Задачей *этапа контроля* является мониторинг выявленных рисков и осуществление планово-предупредительных мероприятий. На основании данных такого мониторинга происходит инициирование ответной реакции на проблемную ситуацию в случае выявления таковой.

#### 1.5.5. Методы управления рисками

Можно выделить следующие группы методов, направленных на уменьшение возможных убытков, вызываемых этими рисками:

1. Страхование.

2. Хеджирование как метод использования биржевых фьючерсных контрактов и опционов.

3. Применение различных форм и методов расчетно-кредитных отношений, сводящих к минимуму риск неплатежа за поставленные товары или неполучения товаров против их оплаты. Например, подтвержденный документарный аккредитив, различные банковские гарантии, авалирование, залог и др.

4. Анализ и прогнозирование конъюнктуры (спроса, предложения, цены) на внешнем рынке, планирование и своевременная разработка мероприятий за счет собственных и заемных ресурсов с целью избежать возможных убытков, вызванных неблагоприятными конъюнктурными изменениями.

5. Другие методы (уклонение от риска, компенсация риска и его последствий, локализация риска, распределение (диссипация) риска).

Среди методов управления рисками в ВЭД значительное место отводят страхованию.

По своей природе страхование – форма предварительного резервирования ресурсов, предназначенных для компенсации ущерба от ожидаемого проявления различных рисков. В принципе, это также передача риска. Стороной, принимающей финансовые риски в данном случае, выступает страховая компания. Цель страхования субъекта экономики – защита от финансовых последствий (имущественного ущерба) вследствие наступления неблагоприятных событий. Экономическая сущность страхования заключается в создании резервного (страхового) фонда, отчисления в который для отдельного страхователя устанавливаются на уровне, значительно меньшем сумм ожидаемого убытка и, как следствие, страхового возмещения.

Отдельная область управления рисками в ВЭД связана с расчетно-кредитными отношениями и предполагает использование довольно большого разнообразия форм и методов. К основным из них относятся:

- применение безотзывного подтвержденного документарного аккредитива при расчетах за поставку товара;

- использование банковских гарантий (например, авалирование переводных векселей-тратт и др.).

Преимущество данного механизма снижения рисков – простота и доступность использования для участников ВЭД, недостаток – относительная дороговизна данного типа услуг.

Перечисленные способы не в состоянии обеспечить абсолютную защиту от возможных рисков, хотя и могут существенно их уменьшить. В значительной мере риски могут быть предотвращены путем эффективно-го внутрифирменного управления (например, диверсификацией деятельности и другие). Наибольший эффект может быть достигнут за счет сочетания, комбинации различных методов управления рисками: страхованием, хеджированием, применением современных методов управления, форм и методов расчета во внешнеэкономических операциях.

### 1.5.6. Пути минимизации рисков

Высшая степень риска приводит к необходимости поиска путей ее минимизации. Эти действия ведутся в двух направлениях:

- 1) избежание появления возможных рисков;
- 2) снижение воздействия риска на результаты деятельности.

Большинство решений во избежание риска применяется на стадии принятия решений. Принимая такое решение, можно полностью избежать возможных потерь, но это не позволит получить объем прибыли, связанный с рискованной деятельностью. При этом надо иметь в виду, что:

- избежание возможных рисков может быть просто невозможно; в частности, это касается рисков гражданской ответственности;
- избежание одного риска может привести к возникновению других;
- возможный объем прибыли от занятия определенной деятельностью может значительно превышать возможные потери в случае наступления поисковой ситуации, связанной с данным видом деятельности.

Принятие риска на себя может быть двух видов:

- 1) запланированное принятие рисков;
- 2) незапланированное принятие рисков.

В первом случае фирме известна частота возможных потерь, и эти потери покрываются из текущего дохода, если в целом они невелики. В данном случае речь идет о самостраховании, т. е. создании фирмой специального резервного фонда (фонда риска) за счет отчислений из прибыли на случай возникновения непредвиденной ситуации. Самострахование целесообразно в том случае, когда стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными и финансовыми критериями всего бизнеса, а также когда вероятность убытков чрезвычайно мала.



Во втором случае при незапланированном принятии риска фирме приходится покрывать потери из любых ресурсов, оставшихся после понесенных потерь. В этом случае, если потери велики, как следствие приходит сокращение размера прибыли.

В то же время нельзя забывать, что данный метод минимизации риска имеет ряд ограничений.

Во-первых, это цена. Нередко премия, запрашиваемая страховщиком за принятие на себя риска, превышает ту цену, которую принципиальный страхователь полагает разумной за трансферт данного риска.

Во-вторых, ограничением использования страхования является невозможность застраховать некоторые виды рисков, т. к. они не принимаются. Так, если вероятность наступления рискового события очень велика, то страховые фирмы не берутся страховать данные виды риска или вводят непомерно высокие платежи (например, захват судна и груза пиратами).

#### 1.5.7. Страхование экспортных кредитов

Страховую поддержку экспортеров осуществляет ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСПАР).

Продукты ОАО «ЭКСПАР» предназначены для защиты российских экспортеров (а также финансирующих их банков) от риска неплатежа иностранного контрагента:

- по экспортным кредитам;
- по экспортным поставкам, осуществляемым на условиях отсрочки платежа;
- по подтвержденным аккредитивам.

Уставный капитал ОАО «ЭКСПАР» – 30 млрд рублей, страховая емкость – 300 млрд руб. Основные условия страхования – по каждой сделке покрывается до 95 % убытков в случае реализации политического риска и до 90 % – в случае коммерческого риска.

Преимущества страхования в ОАО «ЭКСПАР»:

- Договор страхования может выступать обеспечением по кредиту, который экспортер привлекает для реализации экспортного контракта.
- Конкурентоспособные финансовые условия экспортных сделок.
- Снятие административной ответственности и санкций, предусмотренных КоАП и валютным контролем, за непоступление валютной выручки в Российскую Федерацию.
- Отнесение стоимости страховой премии ЭКСПАР на расходы организации (НДС не облагается).

Размер страховой премии определяется исходя из следующих факторов:

- финансовое состояние должника;
- уровень риска, связанный с иностранным государством;

- сумма и срок экспортного кредита;
- доля собственного удержания риска страхователем;
- страховая сумма (лимит страховой ответственности), страховая стоимость и их соотношение;
- иные факторы, установленные правилами страхования по отдельным продуктам.

Продукты и услуги ОАО «ЭКСПАР»:

- Страхование кредита покупателю – продукт предназначен для защиты российского или иностранного банка от риска невозврата кредита. Покрытие распространяется на кредит, предоставленный иностранному заемщику для исполнения обязательств по экспортному контракту, заключенному с российским экспортером.
- Страхование кредита поставщика – продукт предназначен для защиты российских экспортеров (а также финансирующих их банков) от риска неплатежа иностранного покупателя. Покрытие распространяется на отдельные поставки, осуществляемые на условиях отсрочки платежа.
- Комплексное страхование экспортных кредитов – продукт предназначен для защиты российских экспортеров (а также финансирующих их банков) от риска неплатежа иностранного покупателя. Покрытие распространяется на регулярные поставки однородных товаров, осуществляемые на условиях отсрочки платежа.
- Страхование подтвержденного аккредитива – продукт предназначен для защиты банка, подтверждающего аккредитив, от риска неполучения возмещения по нему. Покрытие распространяется на аккредитивы, выставленные иностранными банками для оплаты экспорта российских товаров (работ, услуг).
- Страхование гарантий – продукт предназначен для защиты российских экспортеров, предоставивших гарантию, от риска ее исполнения по причинам, не связанным с нарушением обязательств со стороны экспортера.

Подробная информация на сайте ОАО «ЭКСПАР»: [www.exiar.ru](http://www.exiar.ru).

ГЛАВА II. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СДЕЛКА

2.1. ВИДЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

2.1.1. Понятие и виды внешнеторговых операций

Внешнеторговые операции – это комплекс основных и вспомогательных видов коммерческой деятельности, т. е. набор технических приёмов, последовательное применение которых способствует заключению сделок в рамках договора купли-продажи.

Внешнеторговые операции классифицируются:

1. По направлениям торговли.
2. По предмету сделки.
3. По степени самостоятельности.

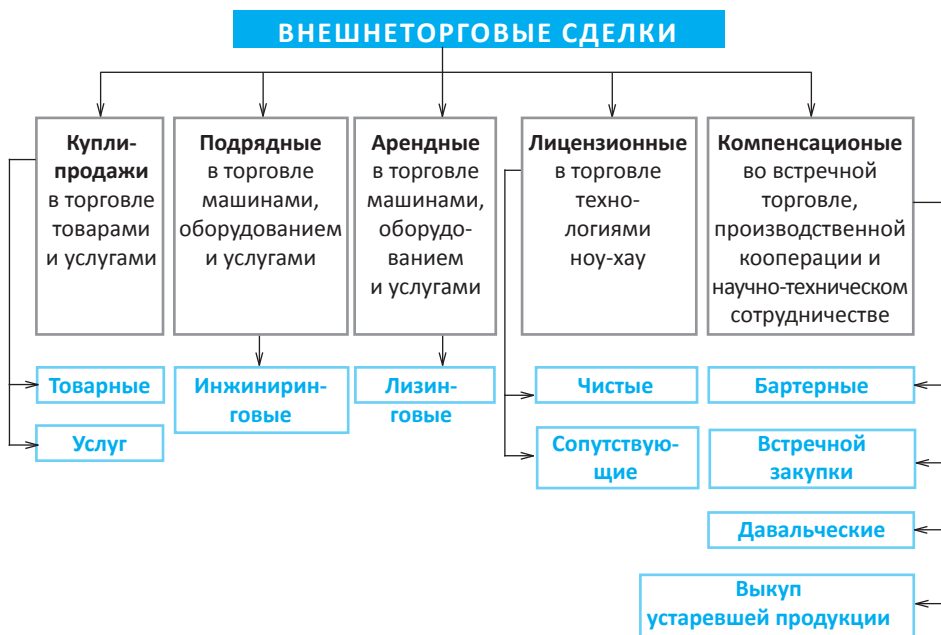
В зависимости от сложности основной операции импортеры и экспортеры совершают как самостоятельно, так и с привлечением других фирм и организаций на одну основную до 10 и более вспомогательных операций.



### 2.1.2. Понятие и виды внешнеторговых сделок

**Внешнеторговая сделка** – это система договорённостей технико-экономического, коммерческого, финансово-правового характера, по поводу обмена продукцией и услугами на внешнем рынке, достигнутых между партнёрами и документально оформленных в контракте купли-продажи.

Внешнеторговая сделка состоит из внешнеторговых операций. В практике внешней торговли внешнеторговые сделки делятся на сделки купли-продажи, подрядные, арендные, лицензионные, компенсационные.



Расчеты между контрагентами внешнеторговых сделок обычно производятся как собственными, так и заемными денежными средствами. С целью сокращения валютных затрат на импорт крупных партий оборудования предприятиями в международной практике широко применяются компенсационные сделки, по условиям которых кредиты, предоставляемые крупными иностранными фирмами, погашаются поставками продукции. Возможно также и частичное денежное погашение.

На сокращение валютных затрат большое внимание оказывают бартерные (товарообменные) сделки, при которых один товар обменивается на другой без непосредственного участия денег как средства платежа в количественных пропорциях, определяющихся условиями мирового рынка.

Необходимость сокращения издержек на перечисленные операции способствовало выделению этих функций в самостоятельные виды предпри-

нимательской деятельности, которыми занимаются специализированные категории посреднических организаций (различные внешнеэкономические ассоциации, торговые дома, Торгово-промышленная палата и другие).

Для внешнеторговых операций важное значение имеют обычаи делового оборота.

Обычаи делового оборота – это международное обыкновение, которое в отличие от юридически обязательных международно-правовых обычаев регулирует внешнеэкономический оборот, если участники последнего договорились о таком регулировании. Другими словами, обычай делового оборота применяется к внешнеторговому контракту, если стороны договорились об этом при заключении договора.

В 1980 г. в Вене была принята Конвенция ООН о контрактах международной купли-продажи, известная под названием Венской конвенции, которая вступила в силу для РФ с 1991 г.

Статья 9 данной Конвенции предусматривает следующее: «... Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях; при отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать, и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли».

### 2.1.3. Этапы заключения внешнеторговой сделки

Как правило, внешнеторговая сделка проходит следующие этапы:

1. Маркетинговые исследования внешнего рынка.
2. Поиск зарубежного партнера.
3. Установление контактов с иностранной фирмой.
4. Анализ и проработка конкурентоспособных материалов, расчет экспортных цен.
5. Подготовка условий платежа и поставки.
6. Подготовка проекта контракта.
7. Проведение переговоров и согласование проекта контракта.
8. Подписание контракта.
9. Исполнение контрактных обязательств: поставка товаров, расчетно-платежные операции.
10. Контроль за выполнением контрактных обязательств.
11. Рассмотрение возможных претензий.

Более подробно рассмотрим основные этапы заключения сделки.

**Первый этап** предусматривает проведение значительной аналитической работы различными службами компании. Так, маркетинговая служба осуществляет:

1. Изучение возможностей и рынков сбыта, обеспечение рекламы и продвижение товара, подготовка материалов для формирования базисных усилий контракта.
2. Прогнозирование конъюнктуры товаров рынков и динамики цен, участие в обосновании контрактных цен, обеспечение необходимой информации о состоянии рынка.
3. Методы обеспечения работ по изучению внешних рынков и требований к качеству продукции.

Специалисты коммерческой службы должны осуществить:

1. Оценку соответствия качества экспортируемой продукции мировым стандартам.
2. Согласование ассортимента импортируемой продукции.
3. Организацию и ведение переговоров.
4. Курирование работы экспертов.

**Второй этап** – выбор партнера (контрагента) начинается обычно с выбора страны. Предпочтения отдаются той стране, с которой уже есть деловые отношения, освоена правовая база, отсутствует дискриминация по отношению к другим странам.

При выборе фирмы партнера изучают ее характеристики:

- технологические;
- научно-технические;
- организационные;
- экономические;
- правовые.

Для систематизации и актуализации полученной информации в компании необходимо сформировать и постоянно обновлять информационную базу. Из нее формируется **досье фирм**, которые включают 3 раздела:

1. Карта фирмы.
2. Сведения о переговорах с фирмой.
3. Сведения о дополнительных отношениях.

Карта фирмы представляет собой анкету со следующими вопросами:

- страна, почтовый адрес, телефон, факс фирмы и ее филиалов;
- год основания фирмы и ее филиалов;
- предметы торговли, производства с указанием основных технических характеристик;
- производственные мощности, число работников, торговый оборот и другие данные по годам;
- данные о финансовом положении;
- характеристика филиалов, дочерних предприятий, связей фирмы;
- важнейшие конкуренты и их характеристика;
- владельцы, руководители фирмы, ведущие специалисты по внешним связям;

- оборот (всего и по разным рынкам);
- отрицательные моменты (невыполненные обязательства, рекламации, арбитражные и судебные иски).

Сведения о переговорах с фирмой заполняют после завершения каждого раунда переговоров. Они включают:

- предмет переговоров;
- результат переговоров;
- характеристика переговоров;
- поведение фирмы во время переговоров;
- деловые отношения с другими российскими организациями.

Сведения о деловых отношениях составляются 1 раз в год и отображают опыт работы с фирмой в течение года:

- выполнение условий контракта;
- заинтересованность в работе;
- деловые качества фирмы и ее работников.

Досье на фирму дополняется систематически. При этом основными формами отчетности, используемыми для анализа, являются:

- баланс;
- счет прибылей и убытков;
- счет поступлений и расходований средств.

#### **Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнерами**

Переговоры с иностранным контрагентом, как правило, начинаются с заочного общения в форме телефонных переговоров или переписки.

В ходе телефонных переговоров партнеры согласуют лишь такие условия, как цена, количество, товары и срок поставки. Достигнутые соглашения затем фиксируются в контракте.

В современных условиях деловая переписка носит исключительно электронный характер. Интернет значительно упростил заочное общение, предложив бизнесу электронную почту. В ходе деловой переписки стороны могут получить всю интересующую их информацию в письменной форме, проанализировать её и принять взвешенное решение.

Но даже в этих условиях личные встречи с партнерами не исключаются. Зачастую только в ходе личных встреч сторонам удается согласовать конечные условия сделки. Это особенно важно при заключении сделок инжиниринговых, лицензионных, лизинговых.

Личные встречи используются для установления деловых контактов с контрагентами на выставках, ярмарках; при заключении кредитных и сплошных контрактов; при согласовании условий кооперации и т. д.

Личные встречи требуют тщательной подготовки.

Важно учитывать:

- социально-психологическую атмосферу переговоров;
- специфику личности переговорщиков;

- национальные и культурные особенности.

**Виды переговоров:**

- переговоры знакомство (представительские) не преследуют цели заключения конкретных соглашений;
- переговоры по техническим условиям (номенклатура, оборудование, его характеристики, комплектность, последовательность поставки, вопросы монтажа и наладки);
- переговоры по коммерческим вопросам - целью является обсуждение основных условий сделки и подписание контракта.

**Этапы переговоров:**

- изложение предложений и понимания в письменной форме (предварительное);
- уточнение и согласование отдельных позиций сделки (часто по телефону);
- окончательное урегулирование всех условий сделки (процесс переговоров).

**Подготовка и проведение переговоров по согласованию цен с зарубежными партнерами**

Основные усилия в ходе подготовки и при проведении переговоров должны быть направлены на достижение максимально выгодных контрактных условий для российской стороны.

Зарубежные партнеры уделяют согласованию цен первостепенное значение, проводят детальный анализ цен, анализ квалификации и личных качеств лиц, ведущих переговоры. Переговоры по ценам ведутся на этапах подготовки и заключения внешнеторгового контракта и, как правило, составляют наиболее сложную и длительную часть всего переговорного процесса, так как цена контракта отражает все существенные условия заключенной сделки и выступает концентрированным показателем выгоды сделки.

Успешному проведению переговоров по согласованию контрактных цен предшествует тщательная работа по выявлению, сбору и анализу конъюнктурных материалов, квалифицированному подбору аналогов, расчету внешнеторговых цен, учету особенностей иностранного партнера, доскональному изучению предлагаемого к поставке товара, условий его применения, особенностей спроса и предложения. Чем больше вы будете знать о собственном товаре, тем легче вам будет вести переговоры.

До начала переговоров по согласованию цены необходимо провести подготовительную работу, основное содержание которой составляет:

- определение, сбор, изучение и анализ конъюнктурных материалов;
- определение, расчет и оформление внешнеторговой цены продукции;
- изучение проекта контракта, обращая особое внимание на условия планируемой сделки применительно к особенностям товара;



- изучение предшествующей переписки с иностранным партнером по вопросам планируемой сделки;
  - проверка наличия прямых или косвенных аналогов данного изделия, поставлявшихся иностранному партнеру другими российскими поставщиками;
  - подготовка справочных материалов по зарубежным аналогам применительно к данному иностранному партнеру;
  - выбор оптимальных аналогов и выработка методики защиты предложенной цены;
  - обоснование возможных контраргументов по отклонению аналогов иностранного партнера, не выгодных для российской стороны;
  - проведение перед сложными переговорами совещания специалистов с целью выработки тактики ведения переговоров;
  - изучение досье на фирму и ее представителей, которые будут участвовать в переговорах;
  - подготовка подробного плана переговоров с учетом предложения, что иностранный партнер уже встречался с нашими возможными конкурентами;
  - категорически не рекомендуется включать в план переговоров обещания, которые невозможно выполнить или выполнение которых зависит от третьей стороны;
  - подбор состава своих участников осуществляется исходя из принципа «чем меньше людей, тем быстрее достигается необходимый результат».
- При подготовке необходимо изучить и проанализировать все факторы, которые нужно учесть на переговорах.

***К основным из них относятся следующие:***

- условия контракта (валюта платежа, условия платежей, условия доставки, сроки и объемы поставки, условия риска и т. д.)
- соответствие характеристик продукции требованиям иностранного партнера;
- качество продукции;
- ремонтпригодность и эксплуатационные издержки;
- совместимость изделия с техническими требованиями эксплуатации;
- соответствие продукции предлагаемым гарантиям. Один из сложных вопросов, поскольку, как известно российские изделия отличаются нестабильным качеством;
- конструктивные и функциональные достоинства продукции;
- способность к расширенному производству в случае увеличения объемов поставок;
- гарантийное и послегарантийное обслуживание;
- возможность обеспечения запасными частями.

В обобщающей форме классическая схема переговоров по согласованию контрактных цен может быть сведена к решению следующих задач:

- согласование условий сделки (условия платежа, доставки, сдачи имущества и др.) и номенклатуры продукции;
- согласование отечественных и мировых аналогов и их цен на основе конкурентных материалов;
- согласование методики проведения переговоров по выбранным аналогам и уровню их цен, добиваясь принятия собственной методики;
- согласование экспортных (импортных) цен на предлагаемую номенклатуру и подписание итогового документа.

Совместно с иностранным партнером по окончании переговоров необходимо подписывать меморандумы, заявления о намерениях, памятные записки и т. п. документы, отражающие перспективы дальнейшего сотрудничества.

## 2.2. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

### 2.2.1. Спрос и предложение как основной ценообразующий фактор

Цена в международной торговле – это денежная сумма, которую намерен получить продавец, предлагая товар или услугу, и которую готов заплатить за данный товар или услугу покупатель.

Совпадение этих двух требований зависит от многих условий, получивших название «ценообразующих факторов». По характеру, уровню и сфере действия они могут быть разграничены на пять групп:

**1. Общеэкономические**, т. е. действующие независимо от вида продукции и конкретных условий ее производства и реализации. К ним относятся:

- экономический цикл;
- состояние совокупного спроса и предложения;
- инфляция.

**2. Конкретно экономические**, т. е. определяемые особенностями данной продукции, условиями ее производства и реализации. К ним относятся:

- издержки;
- прибыль;
- налоги и сборы;
- предложение и спрос на этот товар или услугу с учетом взаимозаменяемости;
- потребительские свойства: качество, надежность, внешний вид, престижность.

**3. Специфические**, т. е. действующие только в отношении некоторых видов товаров и услуг:

- сезонность;
- эксплуатационные расходы;

- комплектность;
- гарантии и условия сервиса.

**4. Специальные**, т. е. связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов:

- государственное регулирование;
- валютный курс.

**5. Внеэкономические:**

- политические,
- военные.

Практически на цену предлагаемого товара со стороны спроса влияет:

- платежеспособный спрос покупателя данного товара, т. е. наличие денег;
- объем спроса – количество товара, которое способен приобрести покупатель;
- полезность товара и его потребительские свойства.

Основные ценообразующие факторы со стороны предложения это:

- количество товара, предлагаемого продавцом на рынке;
- издержки производства и обращения при реализации товара на рынке;
- цены на ресурсы или на средства производства, используемые в производстве соответствующего товара.

Общим фактором является замещаемость предлагаемого к реализации товара другим, удовлетворяющим покупателя. На уровень мировых цен воздействуют валюта платежа, условия расчета и некоторые другие как экономические, так и внеэкономические факторы.

При определении внешнеторговых цен на рынке следует учитывать различия в них с учетом позиций отдельных сторон и рыночной ситуации:

- во-первых, существуют понятия «цены продавца», т. е. предлагаемые продавцом, а значит, относительно более высокие, и «цены покупателя», т. е. принимаемые и уплачиваемые покупателем, а значит, относительно более низкие;

- во-вторых, в зависимости от рыночной конъюнктуры, существует т. н. «рынок продавца», на котором из-за преобладания спроса коммерческие показатели и цены диктует продавец и т. н. «рынок покупателя», на котором из-за преобладания предложения господствует покупатель и ситуация в части цен противоположная.

В последние десятилетия важную роль в ценообразовании на товары в мировой торговле занимают сопутствующие услуги, оказываемые производителем и поставщиком какого-либо товара импортеру или конечному потребителю. Это общепринятые условия поставки: техническое обслуживание, гарантийный ремонт, другие специфические виды услуг, связанные с продвижением, реализацией и использованием товара.

### 2.2.2. Ценообразование в зависимости от типа рынка

Не менее важное значение при ценообразовании в мировой торговле имеет тип рынка. В зависимости от степени свободы конкуренции различают четыре типа рынков:

- рынок совершенной (чистой) конкуренции;
- рынок чистой монополии;
- рынок монополистической конкуренции;
- рынок олигополии.

Прежде всего, эти рынки отличаются друг от друга количеством субъектов торговли. Это очень сильно влияет на механизм ценообразования.

**Рынок совершенной конкуренции** характеризуется, прежде всего, очень большим числом субъектов внешней торговли (покупателей и продавцов) и сравнительно однородным характером поставляемой продукции. Под воздействием спроса и предложения цены имеют тенденцию к сближению, т. е. в данном регионе, в данный временной промежуток цены практически одинаковы.

На практике к данному типу рынка (с определенным резервом) можно отнести, например, международную торговлю различными товарами широкого потребления – одеждой, обувью, табаком, сельхозпродукцией и в т. ч. продовольствием и т. д.

**Рынок чистой монополии** характеризуется наличием одного единственного поставщика товара. Ценообразование в этом случае диктуется монополистом, он контролирует все предложения, варьирует цены в зависимости от спроса и может вызывать изменения цен, манипулируя объемами производимой продукции, заранее заручается на рынках зарубежных стран эксклюзивным правом на поставку своей продукции, чем уже и юридически затрудняет проникновение конкурента.

**Монополистическая конкуренция** предполагает смешанный тип рынка – на данном рынке присутствуют, как правило, ряд крупных монополистов и значительное число менее сильных фирм, но которые занимают видное место. Характер ценообразования конкурентный, с приоритетом монополизма в пределах рынка дифференцированного фирменного продукта.

**Рынок конкуренции немногих поставщиков, или олигополия**, характеризуется наличием нескольких крупных компаний производителей, обладающих значительными сегментами рынка, полностью или практически полностью обеспечивающих поставку товаров на мировой рынок. Между фирмами и странами-импортерами, как правило, существуют соглашения о сотрудничестве (разделении сферы влияния), зачастую фирмы обладают эксклюзивными правами на покупку стратегически необходимого сырья, вкладывают огромные средства на рекламные мероприятия.

Потребность в относительной координации деятельности на мировом рынке привела компании к созданию специальных механизмов, с помощью

которых можно было бы действовать с большей долей предсказуемости. Наиболее простой формой такого механизма является *картель*, в рамках которого предполагается формальное письменное соглашение относительно объемов производства и ценовой политики. Компании договариваются о разделе рынков сбыта с целью поддержания согласованных уровней цен.

### 2.2.3. Влияние государства на ценообразование в мировой торговле

Государство активно участвует в развитии внешнеэкономической деятельности с помощью комплекса специальных методов, которые можно разделить на две основные группы: экономические и административные. К мерам, регулирующим торговлю, прямо воздействующим на количество и опосредованно – на цену, относятся:

- квотирование,
- правила о преимущественном приобретении товаров местного производства,
- лицензирование,
- валютный контроль,
- произвольно устанавливаемые стандарты,
- административные проволочки и требования бартерного обмена.

К мерам, регулирующим торговлю, прямо воздействующим на цены и опосредованно – на количество товаров, относятся:

- таможенные тарифы,
- субсидии,
- законодательство о минимальных ценах,
- произвольная таможенная оценка
- специальные сборы.

Государственное регулирование внутренних цен, субсидирование экспорта, поддержка импорта, проведение таможенно-тарифной политики и т. д. в конечном счете оказывает существенное влияние и на цены внешне, причем тем больше, чем мощнее присутствие компаний данной страны на мировом рынке.

Государство регулирует цены внутреннего рынка, в основном, с помощью двух инструментов: гарантируя производителям уровень продажных цен и предоставляя субсидии для покрытия издержек производства.

Одной из разновидностей воздействия на цены мирового рынка является *демпинг*. Цель демпинга – завоевание определенным товаром или группой товаров внешнего рынка путем продажи товаров на мировом рынке по ценам ниже внутренних. В дальнейшем убытки покрываются путем повышения цен на внешнем рынке, а затем и за счет проникновения в экономику стран-импортеров.

#### 2.2.4. Виды цен в мировой торговле

Существует несколько видов цен на мировых рынках.

**Контрактная цена** – это конкретная цена, которую согласовали между собой продавец и покупатель в ходе переговоров, которая, как правило, ниже цены предложения поставщика. Контрактная цена действительна на весь период действия контракта, если ее не подвергли пересмотру в ходе выполнения поставок. Контрактные цены нигде не публикуются, ибо они представляют коммерческую тайну. В принципе, контрактные цены на определенный товар в определенном регионе и при наличии небольшого круга продавцов и покупателей известны. Практическая задача состоит в сборе информации и создании банка данных.

**Справочные цены** – это цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях, а также в периодической литературе, в газетах, журналах, в каналах компьютерной информации. Круг товаров, попадающих в ценовые справочники, в основном охватывает небиржевые сырьевые товары и полуфабрикаты (нефтепродукты, черные металлы, удобрения и т.д.). Как правило, справочные цены несколько завышены. Справочные цены не реагируют быстро на изменения конъюнктуры или на какие-либо политические события. Вместе с тем, они отражают динамику цен на данном рынке и тенденции.

**Биржевые цены** – это цены на товары, торговля которыми производится на товарных биржах. К биржевым товарам относятся в основном сырьё и полуфабрикаты. Цены на биржевые товары оперативно отражают все изменения, происходящие на рынке данного товара. Малейшие изменения в ту или иную сторону конъюнктуры рынка моментально сказываются на биржевых котировках. Это объясняется тем, что сами биржевые котировки являются фактическими ценами сделок именно в данный момент, однако биржевые котировки не отражают в себе другие инструменты международной торговли: условия поставки, платежа и т. д.

**Цены аукционов** – показывают цены, полученные в результате торгов. Это реальные цены, отражающие спрос и предложение в данный временной период. Аукционный вид торговли является достаточно специфичным. На аукционных торгах, например, продается и покупается пушнина, животные, предметы искусства.

**Статистические внешнеторговые цены** – публикуются в различных национальных и международных статистических справочниках. Данные цены, появляющиеся в подобных изданиях, определяются путем деления стоимости экспорта или импорта на объем закупленной или поставленной продукции. Эти цены не показывают конкретную цену конкретного товара. С точки зрения их практического применения они интересны для понимания общей динамики внешней торговли той или иной страны, для статистических расчетов, используются как приблизительный ориентир.

### 2.2.5. Скидки

В процессе согласования цен экспортер и импортер, основываясь на собственном анализе данных о положении на рынке товара, приступают к переговорам, заранее зная, на какие уступки они могут пойти. В мировой практике ведения внешней торговли известно большое количество различных скидок. Ценовые скидки – метод уторговывания цены с учетом состояния рынка и условий контракта. По оценкам специалистов, существуют около 40 различных видов ценовых скидок и надбавок. К наиболее распространенным относятся следующие:

- **скидка продавца**, когда за объем единовременной покупки (партии) или за устойчивость покупок экспортер в процессе торга предоставляет скидку в зависимости от ситуации на конкретном рынке. Может достигать 20-30 % к первоначальной цене;

- **скидка для эксклюзивного импортера**, фирма-импортер является единственным поставщиком товара в страну или регион, добивается наилучших условий для продажи этого товара, по существу помогает экспортеру укрепиться на рынке данной страны. Достигает 10-15 % от первоначальной цены. Практикуется в условиях рынка монопольной конкуренции;

- **скидка «сконто»**, в случае осуществления импортером предоплаты, полной или частичной, за поставляемый товар. Как правило, такая скидка предоставляется и в случае прямого банковского перевода денег при оформлении товарных накладных;

- **скидка традиционному партнеру (или бонусная)**, как правило, предоставляется импортеру, длительное время работающему на рынке с одним и тем же экспортером. В данном случае экспортер уверен в своем партнере-покупателе с точки зрения правильного и своевременного выполнения контрактных обязательств; скидка предоставляется, как правило, на годовой объем продаж товара. Характерна в первую очередь для рынка совершенной конкуренции;

- **скидка за покупку внесезонного товара**, как правило, предоставляется на рынках сельхозпродукции, одежды, обуви и др.;

- **дилерская скидка**, предоставляется оптовым и розничным торговцам, агентам и посредникам. Эта скидка должна покрывать расходы дилеров на продажу и сервис и обеспечивать им определенный размер прибыли.

Размеры скидок определяются отдельно для каждого конкретного случая. Как правило, размеры скидок варьируются между 2 и 10 % от первоначально предлагаемой цены. Возможно достижение и более существенных скидок.

### 2.2.6. Особенности ценообразования на продукцию российских предприятий

В настоящее время крупные фирмы и предприятия России, экспортирующие и импортирующие продукцию, как правило, имеют в своем составе специализированные компании, работающие преимущественно в сфере внешней торговли. Они достаточно четко отслеживают ситуацию на товарных и финансовых рынках, стараются не допускать грубых ошибок.

Что касается системы ценообразования, то российские компании придерживаются общепринятых правил игры, присущих современному мировому рынку. Однако с чисто экономической точки зрения, многим российским компаниям экспорт не выгоден, что в свою очередь, ограничивает импорт. Цены внутреннего рынка гораздо выше мировых по многим товарным позициям.

## 2.3. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ (ИНКОТЕРМС): РОЛЬ И ФУНКЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

### 2.3.1. International Commerce Terms – ИНКОТЕРМС

Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) – это международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов.

Сфера действия Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) распространяется на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части поставки товаров (условия поставки товаров).

Революционным положением Инкотермс 2010 является обязанность сотрудничества продавца и покупателя в вопросах обеспечения экспортно-импортной очистки. Incoterms 2010 закрепляет обязанности по предоставлению информации для того, чтобы добиться экспортно-импортной очистки (например, информация относительно цепи поставок).

Уточнены обязательства относительно сборов за транспортное обслуживание на терминале. Текст Инкотермс 2010 стремится к тому, чтобы уменьшить вероятность возникновения ситуаций, когда покупателю придется платить дважды за транспортное обслуживание на терминале. Цена за перевозку товаров до условленного места назначения, результатом чего обычно является то, что покупатели вынуждены платить дважды, должна исчезнуть благодаря поправкам к Инкотермс 2010 и условиям: CIP, CPT, CFR, CIF, DAT, DAP и DDP.

Инкотермс 2010 содержит и разъяснения по вопросу перепродаж товара (как, например, множественная перепродажа товара во время транзита).

В частности, в термины FCA, CPT, CIP, FAS, FOB, CFR и CIF внесены поправки, предусматривающие, что продавец в середине цепочки продаж несет обязательство «обеспечить отгрузку товара», а не «отгрузить» товар.



В обязательства продавца по заключению договора перевозки груза внесены поправки, позволяющие продавцу «обеспечить» договор поставки.

Incoterms 2010 предусматривают обязательство сторон хранить договорную документацию и данные, независимо от их формы.

Следует быть в курсе последних изменений и если ваша компания занимается внешнеторговой деятельностью либо планирует заключение внешнеторговой сделки с применением Инкотермс. Путаница и потенциальные споры относительно применимого права и правил Инкотермс могут привести к весьма нежелательным последствиям, в том числе связанным с задержками и сложностями в таможенном оформлении грузов, поступающих по таким контрактам.

### 2.3.2. Применение ИНКОТЕРМС в договорах купли-продажи

Здесь представлен полный список терминов Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) и необходимые комментарии к ним.

<b>Категория E</b> Отгрузка	<b>EXW</b>	любые виды транспорта	<b>EX Works</b> (... named place) Франко завод (...название места)
<b>Категория F</b> Основная перевозка не оплачена продавцом	<b>FCA</b>	любые виды транспорта	<b>Free Carrier</b> (...named place) Франко перевозчик (...название места)
	<b>FAS</b>	морские и внутренние водные перевозки	<b>Free Alongside Ship</b> (... named port of shipment) Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)
	<b>FOB</b>	морские и внутренние водные перевозки	<b>Free On Board</b> (... named port of shipment) Франко борт (... название порта отгрузки)
<b>Категория C</b> Основная перевозка оплачена продавцом	<b>CFR</b>	морские и внутренние водные перевозки	<b>Cost and Freight</b> (... named port of destination) Стоимость и фрахт (... название порта назначения)
	<b>CIF</b>	морские и внутренние водные перевозки	<b>Cost, Insurance and Freight</b> (... named port of destination) Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)
	<b>CIP</b>	любые виды транспорта	<b>Carriage and Insurance Paid To</b> (... named place of destination) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)
	<b>CPT</b>	любые виды транспорта	<b>Carriage Paid To</b> (... named place of destination) Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)

Категория D Доставка	<b>DAT</b>	любые виды транспорта	<b>new!!!</b> <b>Delivered At Terminal</b> (... named terminal of destination) Поставка на терминале (... название терминала)
	<b>DAP</b>	любые виды транспорта	<b>new!!!</b> <b>Delivered At Point</b> (... named point of destination) Поставка в пункте (... название пункта)
	<b>DDP</b>	любые виды транспорта	<b>Delivered Duty Paid</b> (... named place of destination) Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)
	<b>DDU</b>	любые виды транспорта	<b>Исключен из Инкотермс 2010</b> <b>Delivered Duty Unpaid</b> (... named place of destination) Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения)
	<b>DAF</b>	любые виды транспорта	<b>Исключен из Инкотермс 2010</b> <b>Delivered At Frontier</b> (... named place) Поставка до границы (... название места поставки)
	<b>DEQ</b>	морские и внутренние водные перевозки	<b>Исключен из Инкотермс 2010</b> <b>Delivered Ex Quay</b> (... named port of destination) Поставка с пристани (... название порта назначения)
	<b>DES</b>	морские и внутренние водные перевозки	<b>Исключен из Инкотермс 2010</b> <b>Delivered Ex Ship</b> (... named port of destination) Поставка с судна (... название порта назначения)

## 2.4. ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОПРОСОВ, СВЯЗАННЫХ С ЗАКЛЮЧЕНИЕМ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

### 2.4.1. Международно-правовое регулирование купли-продажи

Для стран Европейского союза действует «Римская конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам» 1980 г., которая при отсутствии соглашения сторон о применимом праве предусматривает применение права страны, наиболее тесно связанного с договором.

Многие западноевропейские страны участвуют в «Гаагской конвенции о праве, применимом к международной купле-продаже товаров» 1955 г. В соответствии с ее положениями, если сторонами не определено право,

подлежащее применению к договору, продажа регулируется внутренним правом страны продавца. Договор регулируется внутренним правом страны покупателя или местопребывания предприятия, выдавшего заказ, если он был получен в этой же стране либо продавцом, либо его представителем, агентом или коммивояжером (ст. 3).

Для стран СНГ (за исключением Грузии) действует «Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности» 1992 г. В соответствии с этим документом при осуществлении соглашения сторон о применимом праве используется право места совершения сделки (п. «е» ст. 11).

Среди всей совокупности источников правового регулирования международной купли-продажи важнейшим международно-правовым актом универсального характера в области международных коммерческих отношений выступает «Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров», разработанная в рамках Комиссии ООН по праву международной торговли и принятая на специально для этого созванной международной конференции ООН, проходившей в Вене с 10 марта по 11 апреля 1980 г. (далее – Венская конвенция).

Целью Венской конвенции явилась необходимость унификации условий заключаемых сделок международной купли-продажи, а также создания единообразного регулирования заключения и исполнения договоров, позволяющего устранить существенные расхождения в национальном законодательстве.

#### **2.4.2. Краткое содержание Венской конвенции**

Венская конвенция состоит из четырех частей, включающих 101 статью:

- Часть I. Сфера применения и общие положения.
- Часть II. Заключение договора.
- Часть III. Купля-продажа товара.
- Часть IV. Заключительные положения.

**1. Общие положения** (гл. I, ст. 25—29) содержат нормы, имеющие существенное значение, в частности:

- определение понятия существенного нарушения;
- о юридических последствиях задержки или ошибки в передаче сообщения либо его недостатка по назначению;
- о порядке оформления изменения договора.

**2. Обязательства продавца** (гл. II, ст. 30—52):

- поставка товара и передача документов;
- соответствие товара и права третьих лиц;
- средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом.

**3. Обязательства покупателя** (гл. III, ст. 53—65):

- уплата цены;
- принятие поставки;
- средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем.

**4. Переход риска** (гл. IV, ст. 66—70):

- момент перехода риска;
- правовые последствия наступления этого факта.

**5. Положения, общие для обязательств продавца и покупателя** (гл. V, ст. 71—84):

- понятие и порядок исчисления убытков, возмещение которых может быть потребовано при нарушении обязательств;
- право на получение процентов при просрочке платежа;
- принципы освобождения от ответственности;
- последствия расторжения договора;
- право на приостановление исполнения договора;
- обязанность по сохранению товара, принадлежащего другой стороне;
- право расторгнуть договор, если одна из сторон совершила его существенное нарушение, влекущее за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора.

**6. Условия качества и цены товара:**

- условие о предоставлении гарантии качества является исключительно предметом договорного согласования;
- условие о цене товара содержит положение о порядке определения цены на случай, когда в юридически действительно заключенном договоре ни прямо, ни косвенно не установлена цена и не предусмотрен порядок ее определения.

• венской конвенции предусматривается сбалансированность интересов сторон договора с учетом существующей международной деловой практики и регулирования в национальных законодательствах, что находит отражение, как в системе всего документа, так и в его отдельных положениях. Практически текстуально совпадают положения, относящиеся к средствам правовой защиты, предоставляемой как продавцу, так и покупателю в случае нарушения договора другой стороной:

- положению об ответственности продавца за несоответствие товара соответствует положение об обязанности покупателя осмотреть товар и известить продавца об обнаружении несоответствия, а также о правовых последствиях неисполнения этой обязанности;

- положению о праве стороны при определенных обстоятельствах приостановить исполнение соответствует ее обязанность продолжить исполнение, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии;

- праву стороны при определенных обстоятельствах отказаться от товара соответствует ее обязанность принять меры для сохранения товара;
- праву стороны требовать возмещения убытков соответствует ее обязанность принять меры для уменьшения ущерба.

Непосредственно в тексте Венской конвенции обозначен лишь ряд неурегулированных в ней вопросов, которыми однако перечень пробелов не исчерпывается. Согласно статье 4 Конвенции, поскольку иное ею не предусмотрено, она не касается, в частности, действительности договора или каких-либо его положений, или любого обычая; последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар. Однако, как свидетельствует практика рассмотрения споров, из договоров международной купли-продажи, подчиненных Конвенции, разрешения требуют и другие важные, но не получившие единообразного регулирования вопросы (например, взыскание договорной неустойки, уменьшение ее размера, соотношение с убытками, размер процентов годовых и порядок их начисления при просрочке денежного обязательства, вопросы исковой давности).

Порядок исполнения пробелов для решения этих вопросов определен в пункте 2 ст. 7 Конвенции, в соответствии с которым вопросы, относящиеся к предмету ее регулирования, но прямо в ней не разрешенные, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов – в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

Таким образом, Конвенцией предусмотрено два метода исполнения пробелов:

- метод первого выбора, или первого ряда, – обращение к общим принципам, на которых она основана;
- метод второго выбора, или второго ряда (второй очереди), – обращение к национальному праву.

Венская конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, когда эти государства являются договаривающимися сторонами или когда согласно нормам международного частного права применимо право договаривающегося государства.

### 2.4.3. Понятие международной купли-продажи товаров

Согласно Венской конвенции 1980 г. понятие «международная купля-продажа товаров» определяется с учетом следующих критериев.

Субъектный состав договора. Обязательным условием для признания контракта договором международной купли-продажи товаров, подпадающим под регулирование Венской конвенции 1980 г., является местонахож-

дение коммерческих предприятий сторон в разных государствах. По общему правилу в контрактные отношения данного вида могут вступать иностранные физические и юридические лица, а также лица без гражданства.

Определение государственной принадлежности сторон внешнеторгового договора представляет значительную сложность как в теории, так и на практике. Так, в соответствии со статьей 1201 ГК РФ национальность граждан-предпринимателей определяется:

- либо по закону государства, где лицо зарегистрировано в качестве предпринимателя;
- либо (при отсутствии такой регистрации) по закону страны, где находится основное место осуществления предпринимательской деятельности.

Государственная принадлежность юридических лиц устанавливается еще сложнее. В странах англо-американской системы права для этого используется критерий инкорпорации, где личным законом юридического лица является закон места его учреждения, регистрации его устава.

Предусматривается этот критерий и законодательными актами Бразилии, Венесуэлы, Вьетнама, Китая, Кубы, Нидерландов, Перу и др.

В странах континентальной Европы (Австрия, Германия, Греция, Латвия, Литва, Польша, Португалия, Румыния, Франция и др.) применяется критерий оседлости, т. е. личным законом юридического лица является местонахождение его административного (управляющего) центра. Кроме того, к этому критерию обращается законодательство ряда неевропейских стран.

В законодательстве ряда стран применяется и так называемая теория контроля, согласно которой при определении государственной принадлежности юридического лица принимается во внимание национальность субъектов, фактически контролирующих данную организацию (в том числе путем преобладающего участия в ее уставном капитале). Данный критерий нашел отражение не только в двусторонних, но и в некоторых многосторонних договорах, включая Конвенцию об урегулировании инвестиционных споров между государствами и лицами других государств 1965 г. (далее – Вашингтонская конвенция).

В Российской Федерации согласно статье 1202 ГК РФ гражданская правоспособность юридических лиц определяется по праву страны, где учреждено юридическое лицо.

## ГЛАВА III. РЕАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

### 3.1. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

В зависимости от выполняемых функций внешнеторговые документы можно разделить на следующие основные группы:

1. Коммерческая внешнеторговая документация.
2. Товаросопроводительная внешнеторговая документация.
3. Транспортная внешнеторговая документация.
4. Транспортно-экспедиторская внешнеторговая документация.
5. Страховая внешнеторговая документация.
6. Таможенная внешнеторговая документация
7. Санитарная внешнеторговая документация.
8. Рекламационная внешнеторговая документация.
9. Расчетная внешнеторговая документация.

Все многообразие внешнеторговых документов приведено в этой таблице.

<i>Наименование документа</i>	<i>Содержание документа</i>
1. Внешнеторговая документация	Совокупность внешнеторговых документов, содержащих информацию о различных сторонах деятельности и правоотношений предприятий, учреждений и организаций в области внешней торговли
2. Коммерческая внешнеторговая документация	Категория внешнеторговой документации, определяющей правоотношения сторон при заключении и исполнении внешнеторговых сделок
3. Товаросопроводительная внешнеторговая документация	Категория внешнеторговой документации, содержащей количественную и качественную характеристику поставляемых товаров
4. Транспортная внешнеторговая документация	Категория внешнеторговой документации, служащей основанием для оформления договорных отношений, возникающих в процессе транспортирования грузов, и определяющей условия и порядок доставки грузов грузополучателю
5. Транспортно-экспедиторская внешнеторговая документация	Этим видом документов оформляют выполнение экспортером различного рода операций по экспедированию, обработке, складированию грузов, организации перевозки, включая перевозку товара, его хранение, предоставление местных транспортных средств, проверку состояния упаковки и маркировки товара, оформление необходимых документов (транспортных, таможенных, страховых, складских) и др.
6. Страховая внешнеторговая документация	Категория внешнеторговой документации, удостоверяющей страхование товара и определяющей размер страхового возмещения и страховой премии
7. Таможенная внешнеторговая документация	Категория внешнеторговой документации, служащей основанием для пропуска грузов через государственную границу при ввозе, вывозе и транзите

8. Санитарная внешнеторговая документация	Категория внешнеторговой документации, удостоверяющей незараженность растений, плодов, овощей и животных, а также продуктов их переработки
9. Рекламационная внешнеторговая документация	Категория внешнеторговой документации, содержащей требования одной стороны к другой в случае нарушения обязательств и условий внешнеторговой сделки
10. Расчетная внешнеторговая документация	Категория внешнеторговой документации, на основании которой производят расчетные операции за поставленные (полученные) товары или оказанные услуги
<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ</b>	
КОНТРАКТ E. Contract (англ.) D. Kontrakt (нем.) F. Contrat (фран.) S. Contrato (исп.)	Коммерческий документ, которым оформляются внешнеторговые сделки по купле-продаже товаров, на оказание экономического и технического содействия зарубежным странам и др.
ДОПОЛНЕНИЕ К КОНТРАКТУ The addition to the contract	Коммерческий документ, являющийся неотъемлемой частью контракта и изменяющий его основные условия. <i>Примечание.</i> К основным условиям контракта относятся: количество и качество товара, цены и сроки поставки
ПРИЛОЖЕНИЕ К КОНТРАКТУ The appendix to the contract	Коммерческий документ, являющийся неотъемлемой частью контракта и содержащий дополнительные данные о внешнеторговой сделке. <i>Примечание.</i> К дополнительным данным о внешнеторговой сделке относятся: технические условия, спецификация продукции, особые условия испытания, предписания относительно упаковки, маркировки, погрузки и т. д.
ЗАКАЗ E. Order D. Auftrag F. Commande S. Pedido	Коммерческий документ, представляющий собой заявку со стороны покупателя иностранному поставщику о поставке из-за границы необходимых товаров
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ЗАКАЗА E. Confirmation of order D. Auftragsbestätigung F. Confirmation de la commande S. Confirmacion del edido	Коммерческий документ, содержащий сообщение поставщика о согласии принять предложение на поставку товаров и произвести ее в соответствии с условиями, изложенными в заказе
ЗАКАЗ-НАРЯД	Коммерческий документ, выдаваемый внешнеторговыми службами организациям и предприятиям (изготовителям) на поставку указанного в нем товара в соответствующий адрес
ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПОСТАВКУ ТОВАРА (предложение оферта) E. Offer D. Angebot F. Offre S. Oferta	Коммерческий документ, представляющий собой заявление продавца о желании заключить с покупателем сделку на определенных условиях. <i>Примечание.</i> Предложением на поставку товара может служить счет-проформа



ТВЕРДОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	Предложение продавца лишь одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого он считает себя связанным предложением
СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	Предложение, не связывающее продавца, которое делается обычно одновременно нескольким возможным покупателям
ИЗВЕЩЕНИЕ О ГОТОВНОСТИ ТОВАРА К ИСПЫТАНИЮ	Коммерческий документ, направляемый продавцом покупателю, содержащий сообщение о готовности товара к испытанию для того, чтобы покупатель мог направить своих представителей для участия в испытаниях
РАЗРЕШЕНИЕ НА ОТПРАВКУ ТОВАРА E. Authorisation for shipment of goods D. Versandbewilligung F. Permis d'expedition de la merchandise S. Autorizacion para embarcar la mercancia	Коммерческий документ, в котором заказчик извещает иностранного поставщика о том, что поставляемый им товар после проверки и испытаний оказался отвечающим условиям сделки и может быть отправлен по назначению
<b>ТОВАРОСОВОДИТЕЛЬНАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ</b>	
СЕРТИФИКАТ О КАЧЕСТВЕ E. Certificate of quality D. Qualitätszertifikat F. Certificat de qualite S. Certificado de calidad	Товаросопроводительный документ, удостоверяющий качество поставляемого товара
КОМПЛЕКТОВОЧНАЯ ВЕДОМОСТЬ E. Scape of delivery D. Komplettirung-saufstellung F. Bordereau de completement S. Lista de entregas	Товаросопроводительный документ, содержащий данные о комплектующих составных частях поставляемого изделия
УПАКОВОЧНЫЙ ЛИСТ E. Packing list D. Packliste F. Specification de colis S. Hoja de embalaje	Товаросопроводительный документ, содержащий подробный перечень товаров, находящихся в данном грузовом месте, его вес и размер
ОТГРУЗОЧНАЯ СПЕЦИФИКАЦИЯ E. Shipping specification D. Versandanzeige F. Specification de chagement S. Especificacion de embarque	Товаросопроводительный документ, содержащий перечень отгруженных товаров по одному транспортному документу
СЕРТИФИКАТ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ	Товаросопроводительный документ свободной формы, который продавец составляет по запросу покупателя

ТРАНСПОРТНАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ	
<p>ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ НАКЛАДНАЯ E. Rail waybill D. Frachtbrief F. Lettre de voiture S. Factura ferroviaria</p>	<p>Транспортный документ, которым оформляется договор железнодорожной перевозки грузов, заполняемый грузоотправителем и содержащий основные данные о грузе, станциях отправления и назначения, пути следования и другие сведения, связанные с железнодорожной перевозкой</p>
<p>ЧАРТЕР E. Charter party D. Chartervertrag F. Contrat d'affretement S. Contrato de fletamento</p>	<p>Транспортный документ, которым оформляется договор морской перевозки грузов, заключаемый с условием предоставления для перевозки грузов всего судна, его части или определенных судовых помещений. <i>Примечание.</i> В чартере указывают наименования сторон, размер фрахта, обозначение судна и груза, места погрузки, а также места назначения или направления судна</p>
<p>ТАЙМЧАРТЕР E. Time charter D. Timecharter F. Time charter S. Time charter</p>	<p>Транспортный документ, оформляющий договор фрахтования судна на время, в течение которого отправитель груза может использовать судно в соответствии с назначением на определенных условиях</p>
<p>КОНОСАМЕНТ E. Bill of lading D. Konnossement F. Connaissance de carga S. Conocimiento de carga</p>	<p>Транспортный документ, выдаваемый перевозчиком отправителю груза, перевозимого водным путем, подтверждающий принятие груза к перевозке и обязывающий переводчика передать груз в порту назначения грузополучателю. <i>Примечание.</i> Коносамент подтверждает наличие договора морской перевозки без условия представления для перевозки всего судна, его части или определенных судовых помещений</p>
<p>АВИАНАКЛАДНАЯ E. Air Waybill</p>	<p>Транспортный документ, выдаваемый перевозчиком отправителю груза, перевозимого воздушным путем, подтверждающий принятие груза к перевозке и содержащий основные данные о грузе, аэропорте отправления и назначения, маршруте следования и другие сведения, связанные с авиационной перевозкой. Один экземпляр документа выдаётся грузоотправителю, второй – перевозчику, а третий передаётся грузополучателю вместе с грузом в пункте его назначения</p>
<p>АВТОТРАНСПОРТНАЯ НАКЛАДНАЯ CMR</p>	<p>Транспортный документ, выдаваемый перевозчиком отправителю груза, перевозимого автомобильным транспортом, подтверждающий принятие груза к перевозке и содержащий основные данные о грузе, месте погрузки и выгрузки, маршруте следования и другие сведения, связанные с дорожной перевозкой. Транспортная накладная сопровождает груз на пути его следования от пункта приёма груза к перевозке до пункта получения груза. Один экземпляр документа выдаётся грузоотправителю, второй – перевозчику, а третий передаётся грузополучателю вместе с грузом в пункте его назначения</p>

<b>ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИЕ ДОКУМЕНТЫ</b>	
<b>ОТГРУЗОЧНОЕ ПОРУЧЕНИЕ</b>	Транспортно-экспедиторский документ, который в зависимости от условий поставки выписывается грузоотправителем либо грузополучателем обычно на бланке транспортно-экспедиторской фирмы и содержит перечень операций, поручаемых экспедитору, и подробные инструкции по их выполнению. Обычно к отгрузочному поручению прилагаются копии товарных счетов, импортной лицензии или валютного разрешения
<b>ИЗВЕЩЕНИЕ ОБ ОТПРАВКЕ</b>	Транспортно-экспедиторский документ выдается грузоотправителем или его агентом перевозчику, оператору смешанных перевозок, властям терминала или другому получателю, содержит информацию об экспортных грузах, представленных к отправке, и включает необходимые расписки и заявления об ответственности
<b>СКЛАДСКАЯ РАСПИСКА ЭКСПЕДИТОРА</b>	Транспортно-экспедиторский документ, выписываемый экспедитором, выступающим в качестве управляющего складом, в котором подтверждается получение складированного товара и указываются условия хранения товара на складе и его выдачи. В документе содержится информация, касающаяся прав держателей документа, передачи прав собственности и т. д.
<b>ТОВАРОСКЛАДОЧНАЯ КВИТАНЦИЯ</b>	Транспортно-экспедиторский документ выдается владельцем склада грузовладельцу в удостоверение принятия им груза на хранение. В отличие от складской расписки квитанция состоит из двух отделенных друг от друга частей: складского свидетельства и складского варранта. Последний выдается лицу, поместившему товары на склад, и может быть использован в качестве залогового свидетельства
<b>ОРДЕР НА ВЫДАЧУ ТОВАРА</b>	Транспортно-экспедиторский документ, который выдается стороной, имеющей право давать распоряжения о выдаче указанных в нем товаров названному грузополучателю, и передается хранителю товара
<b>СТРАХОВАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ</b>	
<b>ЗАЯВЛЕНИЕ НА СТРАХОВАНИЕ</b>	Страховой документ, выдаваемый страхователем страховщику, в котором содержатся предварительные или окончательные данные о страхуемом грузе и о судне, погрузившем страхуемый груз. <i>Примечание.</i> Заявление на страхование может быть предварительным и окончательным
<b>КОВЕРНОТ</b>	Страховой документ, выдаваемый страховщиком для извещения страхователя о том, что его инструкции по страхованию выполнены, или для удостоверения, совершенного агентом страхования в пользу страхователя. Ковернот не является страховым полисом, это документ, на основе которого страховщик в дальнейшем обязан выдать должным образом оформленный генеральный или специальный полис на условиях ковернота. В условиях ковернота обычно указывается максимальный предел ответственности страховщика за судно и оговорка о местонахождении груза

<p>СТРАХОВОЙ ПОЛИС E. Policy D. Police F. Police S. Poliza</p>	<p>Страховой документ, выдаваемый страховщиком, подтверждающий договор страхования и содержащий условия заключенного договора, в котором страховщик обязуется за конкретную плату возместить страхователю убытки, связанные с рисками и несчастными случаями, указанными в договоре. Страховой полис выдается страховым обществом страхователю после уплаты им страховой премии. Страховые полисы бывают разных видов и наименований в зависимости от порядка оформления страхования и характера риска</p>
<p>ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОЛИС E. Floating policy D. Offene Police F. Police generale S. Poliza general</p>	<p>Полис, оформляющий такой вид страхования, согласно которому страхователь обязуется страховать все или известного рода грузы, которые он получает или отправляет в течение определенного срока, а страховщик – нести ответственность за все грузы страхователя, в том числе за грузы, которые не были вовремя заявлены к страхованию</p>
<p>СТРАХОВОЙ СЕРТИФИКАТ E. Certificate of insurance D. Versicherungszertifikat F. Certificat d'assurance S. Certificado de seguros</p>	<p>Страховой документ, выдаваемый страховым обществом страхователю, удостоверяющий, что страхование было произведено и что был выдан полис. Такой сертификат на конкретный груз используется в основном в том случае, если товары застрахованы в соответствии с условиями генерального или невалютированного полиса; по требованию страхователя он может обмениваться на страховой полис, поскольку во многих странах законодательство признает в качестве документа страхования только страховой полис. Документ не обладает правовыми качествами и поэтому считается менее значимым, чем полис, тем не менее он подтверждает получение страховой защиты</p>
<p><b>ТАМОЖЕННАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ</b></p>	
<p>ТАМОЖЕННАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ E. Customs declaration D. Zolldeklaration F. Declaration en douane S. Declaracion de aduana</p>	<p>Таможенная декларация — заявление распорядителя груза, представленное им таможене при импорте или экспорте товаров. Этот документ выполняет несколько функций: декларирование сведений о товаре и внешнеэкономической операции; заявление участниками сделки ее законности; подтверждение этой законности органами таможенного контроля. Таможенная декларация представляется таможене в установленный законодательством срок – до двух месяцев, считая со дня прибытия товара на таможеню. Некоторые страны допускают предъявление импортером или экспортером временной или предварительной декларации. Импортер подает предварительную декларацию в том случае, если он к моменту прибытия груза на таможеню не имеет точных сведений о нем. После выгрузки товара и его осмотра импортер подает декларацию обычного типа. Экспортер подает предварительную декларацию при продаже товаров со склада, поставки транзитных товаров, в отношении которых предусмотрен возврат ранее уплаченных пошлин, и др. Таможенная декларация по экспорту содержит заявление для выполнения таможенной очистки при экспорте</p>

<p>АКТ ДОСМОТРА E. Customs examination list D. Beschaubeiund F. Note de detail S. Relacion de registro de aduana</p>	<p>Таможенный документ, подтверждающий факт таможенного досмотра груза, предназначен для подтверждением соответствия фактического количества и номенклатуры товара сведениям, заявленным в таможенной декларации</p>
<p>СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА E. Certificate of origin D. Ursprungszertifikat F. Certificat d'origine S. Certificado de la procedencia de la mercancia</p>	<p>Таможенный документ, удостоверяющий, из какой страны происходит импортируемый товар, и связанный с исчислением таможенной пошлины</p>
<p>ЛИЦЕНЗИИ НА ВВОЗ/ ВЫВОЗ ТОВАРОВ E. Import (export) licence D. Einfuhrdewilligung Ausfuhrbewilligung F. Licence d'importation ou d'exportation S. Autorizacion para la importacion o la exportacion de la mercancia</p>	<p>Экспортные и импортные лицензии — документы, которые выдаются специальными государственными органами при наличии в стране контроля над ввозом или вывозом конкретных товаров. Экспортные и импортные лицензии выдаются на основе заявлений соответствующего экспортера или импортера, представленным органу, ведающему выдачей лицензий в своей стране. Экспортная лицензия содержит разрешение на экспорт указанных в ней товаров в течение определенного времени. Импортная лицензия предоставляет разрешение ввезти либо ограниченное количество указанных товаров, либо неограниченное количество таких товаров в течение ограниченного периода на условиях, оговоренных в этом документе</p>
<b>САНИТАРНАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ</b>	
<p>КАРАНТИННОЕ РАЗРЕШЕНИЕ</p>	<p>Санитарный документ, содержащий сведения о том, какие товары, в каком количестве и при соблюдении каких условий могут быть ввезены в страну</p>
<p>КАРАНТИННЫЙ СЕРТИФИКАТ E. Bill of health D. Quarantanezertifikat S. Certificado de cuarentena</p>	<p>Санитарный документ, удостоверяющий, что импортируемые (экспортируемые) растения, плоды и овощи не заражены вредителями и болезнями, оговоренными в контракте, и происходят из районов, благополучных в карантинном отношении</p>
<p>ВЕТЕРИНАРНЫЙ СЕРТИФИКАТ D. Veterinarzertifikat F. certificat veterinaire S. certificado veterinario</p>	<p>Санитарный документ, удостоверяющий незараженность импортируемого (экспортируемого) скота (живого и битого), птицы (живой и битой), продуктов их переработки и подтверждающий, что они происходят из районов, благополучных в отношении острозаразных заболеваний</p>
<p>СВИДЕТЕЛЬСТВО О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ</p>	<p>Санитарный документ, удостоверяющий, что импортируемые (экспортируемые) товары прошли государственную регистрацию в органах санитарно-эпидемиологического контроля, и подтверждает их безопасность для потребителя</p>

<b>РЕКЛАМАЦИОННАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ</b>	
<p>КОММЕРЧЕСКИЙ АКТ E. Carrier's statement D. Frachtfuhreakte F. Bordereau de transporteur S. Acta de la empresa transportadora</p>	<p>Рекламационный документ, составляемый перевозчиком и грузополучателем в случае установления во время его перевозки и выдачи несоответствия фактического наличия и состояния груза условиям контракта и товаросопроводительной документации</p>
<p>РЕКЛАМАЦИЯ E. Complaint D. Reclamation F. Reclamation S. Reclamacion</p>	<p>Рекламационный документ, представляющий собой заявление одной стороны (покупателя) о том, что другая сторона (продавец) не выполнила обязательств, предусмотренных контрактом</p>
<b>РАСЧЕТНАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ</b>	
<p>СЧЕТ-ФАКТУРА E. Invoice D. Konto F. Facture S. Cuenta</p>	<p>Расчетный документ, выписываемый продавцом на имя покупателя на основании документов, удостоверяющих фактическую отгрузку товара или оказание услуг с указанием их количественных и качественных характеристик, цены, стоимости и других данных, необходимых для производства расчетов</p>
<p>СЧЕТ-ПРОФОРМА E. Preliminary invoice D. Vorlaufig Rechnung F. Facture provisoire S. Cuenta preliminar</p>	<p>Предварительный счет за товары и услуги, направляемый продавцом покупателю для целей оплаты в соответствии с условиями контракта</p>
<p>АККРЕДИТИВ E. Letter of credit D. Akkreditiv F. Letter de credit S. Carta de crédito</p>	<p>Расчетный документ, содержащий поручение банка покупателя банку поставщика производить оплату счетов поставщика за отгруженный товар или оказанные услуги на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении покупателя</p>
<p>ЧЕК E. Cheque D. Scheck F. Cheque S. Cheque</p>	<p>Расчетный документ, содержащий безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате с его счета означенной денежной суммы определенному лицу или организации, или их приказу, либо предъявителю чека, если он выписан на предъявителя</p>
<p>КРЕДИТ-НОТА E. Credit note D. Kreditnote F. Note de credit S. Nota de credito</p>	<p>Расчетный документ, содержащий извещение, посылаемое одной из находящихся в расчетных отношениях сторон другой, о записи в кредит счета последней определенной суммы ввиду наступления какого-либо обстоятельства, создавшего у другой стороны право требования этой суммы</p>
<p>ДЕБЕТ-НОТА E. Debit note D. Debetnote F. Note de debit S. Nota de debito</p>	<p>Расчетный документ, содержащий извещение, посылаемое одной из находящихся в расчетных отношениях сторон другой, о записи в дебет счета последней определенной суммы, ввиду наступления какого-либо обстоятельства, создающего право требования этой суммы</p>
<p>БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ E. Bank guarantee D. Bankgarantie F. Cautionnement de banque S. Garantía de banco</p>	<p>Расчётный документ, согласно которому банк обязуется выплатить оговоренную сумму названной стороне на условиях, указанных в нем</p>

ИНСТРУКЦИЯ ПО БАНКОВСКОМУ ПЕРЕВОДУ	Расчётный документ, в котором клиент поручает своему банку произвести выплату определенной суммы в указанной валюте названной стороне, находящейся в другой стране, либо оговоренным способом, либо способом, оставленным на усмотрение банка
ПЛАТЕЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ	Расчётный документ, посредством которого осуществляются банковские переводы и который адресуется одним банком другому. Представляет собой приказ банка, адресованный своему корреспонденту, о выплате определенной суммы по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю.
ИНКАССОВОЕ ПОРУЧЕНИЕ	Расчётный документ, посредством которого банку даются инструкции или поручения обработать финансовые и коммерческие документы с целью получения акцепта (или платежа) или предъявить документы на других условиях, которые могут быть в нем указаны. Извещение об инкассовом платеже — документ, посредством которого банк сообщает о произведенном платеже по инкассо
ПЕРЕВОДНЫЙ ВЕКСЕЛЬ	Расчётный документ, выданный или подписанный в соответствии с применяемым законодательством, содержащий безусловное требование, адресованное одним лицом другому лицу, об уплате против предъявления самого документа по требованию или на точно установленную дату, или на другую дату, указываемую самим документом, определенной суммы денег названному в документе лицу, или его приказу, или предъявителю

### 3.2. ОПЛАТА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Мировая практика выработала такие формы и методы, как **инкассо, аккредитив, банковский перевод, авансовые расчеты, расчеты по открытому счету**, а также **расчеты в виде векселей и чеков**.

К способам платежа относятся: авансовый платеж, аккредитив, инкассо, платежи по открытому счету, платеж сразу же после отгрузки товара.

К средствам расчетов относятся: чек, вексель, банковская тратта, перевод (почтовое, телеграфное/телексное платежное поручение, платежное поручение по системе СВИФТ, международное платежное поручение).

Выбор формы расчетов определяется рядом факторов. Интересы экспортеров и импортеров товаров и услуг не совпадают: экспортер стремится получить платежи от импортера в кратчайший срок, в то же время последний стремится отсрочить платеж до момента окончательной реализации товара. Поэтому выбранная форма расчетов является компромиссом, в котором учитываются экономические позиции контрагентов, степень доверия друг к другу, экономическая конъюнктура, политическая ситуация и т. п. Помимо этого важное значение имеет вид товара-объекта сделки, а также уровень спроса и предложения на товар-объект сделки. Поскольку международные расчеты тесно связаны с кредитными отношениями, то наличие или отсутствие кредитных соглашений (как на межгосударственном уровне, так и на уровне контрагентов) также оказывает влияние на выбор формы расчетов.

Достижение компромисса не означает, что экспортер и импортер получают одинаковые преимущества: некоторые формы более выгодны экспортеру, другие – импортеру. Самой надежной формой оплаты с точки зрения экспортера является авансовый платеж, а наименее надежной – расчет по открытому счету.

Основными формами расчетов, используемыми в международной коммерческой практике, являются: инкассовая, аккредитивная, по открытому счету, телеграфные и почтовые переводы, чековая и вексельная.

**Инкассо** — вид банковской операции, заключающейся в получении банком денег по различным документам (векселям, чекам и т. п.) от имени своих клиентов и зачислении их в установленном порядке на счет получателя средств.

В основе инкассовой формы расчетов лежит договоренность экспортера со своим банком, предусматривающая его обязательство передать товарораспорядительную документацию импортеру только при условии выплаты последним стоимости отгруженного товара либо договориться об этом с банком импортера.

В инкассовом поручении экспортер просит свой банк, чтобы была получена стоимость отгруженного товара на условиях «наличными против документов» и реже — «наличными при сдаче товаров».

Расчеты путем инкассо на условиях «платеж против документов» или на условиях акцепта дают экспортеру гарантию в том, что товар не перейдет в распоряжение покупателя до тех пор, пока им не будет произведен платеж или дано обязательство оплатить товар.

**Аккредитив** — вид банковского счета, дающий возможность контрагенту получить на условиях, указанных в аккредитивном поручении, платеж за товар, работы или услуги немедленно по исполнении обязательств.

Расчеты по аккредитивам — одна из наиболее часто используемых во внешнеторговых договорах форма оплаты. Для нее характерно, что снятие денег со счета плательщика предшествует отправке товаров в его адрес. Платежи производятся банком плательщика (получателя товара) в соответствии с его поручением и за счет его средств или полученного им кредита против названных в аккредитивном поручении документов и при соблюдении других условий поручения, которые банк доводит до сведения стороны, уполномоченной на получение платежа.

Использование аккредитивной формы расчетов наиболее выгодно экспортеру, поскольку несвоевременное открытие аккредитива импортером позволяет ему задержать поставку или даже отказаться от исполнения заключенного договора, ссылаясь на неплатежеспособность контрагента. Открытие же аккредитива дает ему уверенность в том, что поставленный товар будет оплачен.



**Платеж на открытый счет** — самая простая, самая дешевая, но самая рискованная для продавца форма расчетов. Специфической областью применения этой формы является комиссионная и консигнационная торговля.

Экспортер поставляет покупателю товар вместе с товарораспорядительными документами и записывает в дебет открытого покупателю счета сумму отгрузки. Импортер записывает сумму отгрузки в кредит счета поставщика. В течение обусловленного в контракте срока импортер должен оплатить стоимость товара путем банковского перевода, чека или векселя. После оплаты стороны делают в своих бухгалтерских документах обратные записи. Сроки оплаты согласовываются сторонами (ежемесячно, ежеквартально, по полугодиям). Применяется эта форма расчетов также между фирмами, состоящими в длительных деловых отношениях и осуществляющими систематические взаимные поставки.

**Перевод** (телеграфный или почтовый) применяется обычно в случаях, когда предоставление валюты не связывается с каким-либо дополнительным условием, например с передачей банку товарных документов. Как правило, используется при уплате долгов по займам и кредитам, возврате излишне полученных сумм, осуществлении предварительной оплаты.

**Чек** — вид ценной бумаги, денежный документ строго установленной формы, содержащий приказ владельца счета в кредитном учреждении (чекодателя) о выплате определенному лицу или предъявителю чека (чекодержателю) указанной суммы из имеющихся средств или перечислении этой суммы на счет последнего.

**Вексель** — письменное долговое обязательство установленной законом формы, выдаваемой заемщиком-векселедателем кредиторувекселедержателю, предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы, указанной в векселе.

### 3.3. ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ, СВЯЗАННЫХ С ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

#### 3.3.1. Законодательство по вопросам валютного регулирования и валютного контроля

Основные направления валютной политики изложены в ряде законодательных актов и инструктивных материалов, важнейшим из которых является закон РФ «**О валютном регулировании и валютном контроле**» от 10 декабря 2003 № 173-ФЗ. В нем определены основные принципы осуществления валютных операций, права и обязанности резидентов и нерезидентов.

На территории России расчеты между юридическими лицами-резидентами и юридическими лицами-нерезидентами могут производиться как в свободно конвертируемых валютах, так и в российских рублях, но в порядке, устанавливаемом Банком России.

Резиденты имеют право покупать (и продавать) иностранную валюту на внутреннем валютном рынке России в порядке и на цели, определяемые Банком России. Покупка и продажа производится через уполномоченные банки, т.е. коммерческие банки, получившие лицензию от Банка России на совершение валютных операций. Указанные банки совершают валютные сделки между собой непосредственно или через валютные биржи. Покупка и продажа иностранной валюты, минуя эти банки, не допускаются. Вывоз и пересылка из России иностранной валюты и рублей, а также внутренних и внешних ценных бумаг, как и их ввоз и пересылка в страну, регулируются государством.

### **Органы валютного контроля и агенты валютного контроля**

Закон определяет в качестве органов валютного контроля Центральный банк РФ и федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный Правительством РФ. В соответствии с Постановлением Правительства **Федеральная служба финансово-бюджетного надзора** (Росфиннадзор) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, а также функции органа валютного контроля. Агенты валютного контроля – уполномоченные банки, подотчетные ЦБ, таможенные и налоговые органы, а также не являющиеся уполномоченными банками профессиональные участники рынка ценных бумаг.

### ***Основными функциями органов и агентов валютного контроля являются:***

- осуществление в пределах своей компетенции контроля за соответствием проводимых в РФ резидентами и нерезидентами валютных операций законодательству РФ, условиям лицензий и разрешений, а также за соблюдением ими требований актов органов валютного регулирования и валютного контроля;
- организация с участием агентов валютного контроля, правоохранительных, контролирующих и иных федеральных органов исполнительной власти проверок полноты и правильности учета и отчетности по валютным операциям, а также по операциям нерезидентов, осуществляемым в валюте РФ;
- запрашивать и получать документы и информацию, которые связаны с проведением валютных операций, открытием и ведением счетов.

### ***Кроме того, органы валютного контроля имеют право:***

- выдавать предписания об устранении выявленных нарушений актов валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования;

- применять установленные законодательством РФ меры ответственности за нарушение актов валютного законодательства РФ и актов органов валютного регулирования.

Для реализации положений нового закона Центральный банк РФ принял ряд новых нормативных актов. С 1 октября 2012 года действует **Инструкция Банка России от 04.06.2012 №138-И** «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением».

Действующая в настоящее время система валютного контроля заключается в контроле уполномоченными банками сроков возврата валютной выручки при экспорте или возврате авансовых платежей по не ввезённым на таможенную территорию товарам, по которым были осуществлены авансовые платежи – при импорте. Кроме того контролю подлежат полнота и своевременность предоставления в уполномоченные банки документов и сведений, связанных с проведением валютных операций.

**Таможенные органы.** Согласно пункту 10 статьи 12 Закона «**О таможенном регулировании в Российской Федерации**» функцией таможенных органов является контроль за валютными операциями, связанными с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, а также с ввозом товаров в Российскую Федерацию и их вывозом из Российской Федерации.

Валютный контроль операций, связанных с перемещением товаров через таможенную границу, заключается в проверке таможенными органами соблюдения сроков перечисления валютной выручки на счета в уполномоченные банки, подписавшие паспорта сделки по соответствующим внешнеторговым контрактам. Такая же задача возложена и на уполномоченные банки.

Кроме того, в соответствии с действующим законодательством РФ на таможенные органы возложен контроль:

- за полнотой и своевременностью поступления валютной выручки от экспорта товаров;
- за обоснованностью платежей в иностранной валюте за импортируемые товары;
- за эквивалентностью и соблюдением сроков встречных поставок при исполнении внешнеторговых бартерных сделок;
- за законностью операций неторгового характера – перемещение через таможенную границу РФ валюты и валютных ценностей;
- за соблюдением валютного законодательства при реализации других внешнеторговых сделок в пределах своей компетенции.

В последнее время внесен целый ряд поправок в Закон № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», направленных на существенное ужесточение режима валютного контроля при частичной либерализации его для некрупных операций.

В первую очередь это связано с возрождением с 1 сентября 2012 года системы взаимного обмена банков – агентов валютного контроля, Центрального Банка, Росфиннадзора, ФТС, ФНС электронными документами о паспортах внешнеторговых сделок, описывающих экспортно-импортные контракты, и проведенными в оплату этих контрактов платежами.

С 1 января 2013 года таможенные органы уже передают в электронном виде информацию о зарегистрированных таможенных органами декларациях на товары, Центральному банку и уполномоченным банкам не позднее трех рабочих дней со дня, следующего за датой выпуска товаров таможенными органами РФ, а с 1 июля 2013 года для участников ВЭД отменено требование о представлении уполномоченным банкам копий таможенных деклараций.

Во-вторых, поправки требуют от участвующих в экспортно-импортных сделках резидентов РФ обязательно указывать ожидаемые максимальные контрактные сроки возврата валютной выручки и максимальные сроки исполнения нерезидентами своих обязательств по передаче товаров, работ, услуг по авансовым платежам. Устанавливаются общие требования к паспорту внешнеторговой сделки, права ЦБ на регулирование отчетности, расширяются полномочия агентов валютного контроля.

### 3.3.2. Ответственность за нарушения валютного законодательства и актов органов валютного регулирования.

Действующее законодательство предусматривает довольно жесткие санкции за нарушения валютного законодательства. Так, например, ст.15.25 КоАП РФ гласит:

*4. Невыполнение резидентом в установленный срок обязанности по получению на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающихся за переданные нерезидентам товары, выполненные для нерезидентов работы, оказанные нерезидентам услуги либо за переданные нерезидентам информацию или результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них, –*

*влечет наложение административного штрафа на должностных лиц и юридических лиц в размере **одной стопятидесятой** ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации от суммы денежных средств, зачисленных на счета в уполномоченных банках с нарушением установленного срока, за каждый день просрочки зачисления таких денежных средств и (или) в размере **от трех четвертых до одно-***

*го размера суммы денежных средств, не зачисленных на счета в уполномоченных банках.*

5. Невыполнение резидентом в установленный срок обязанности по возврату в Российскую Федерацию денежных средств, уплаченных нерезидентам за не ввезенные в Российскую Федерацию (не полученные в Российской Федерации) товары, невыполненные работы, неоказанные услуги либо за переданные информацию или результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них, –

влечет наложение административного штрафа на должностных лиц и юридических лиц в размере **от трех четвертых до одного размера суммы денежных средств, не возвращенных в Российскую Федерацию.**

При этом речь идет о сумме, не превышающей **6 млн руб.** Незачисление большей суммы уже влечет уголовную ответственность по ст. 193 УК РФ – до 3 лет тюремного заключения.

6. Несоблюдение установленных порядка представления форм учета и отчетности по валютным операциям, порядка и (или) сроков представления отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации с подтверждающими банковскими документами, нарушение установленного порядка представления подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, нарушение установленных правил оформления паспортов сделок либо нарушение установленных сроков хранения учетных и отчетных документов по валютным операциям, подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций или паспортов сделок –

влекут наложение административного штрафа на должностных лиц в размере **от четырех тысяч до пяти тысяч рублей**; на юридических лиц – **от сорока тысяч до пятидесяти тысяч рублей.**

6.1. Нарушение установленных сроков представления форм учета и отчетности по валютным операциям, подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций не более чем на десять дней –

влечет предупреждение или наложение административного штрафа на должностных лиц в размере **от пятисот до одной тысячи рублей**; на юридических лиц – **от пяти тысяч до пятнадцати тысяч рублей.**

6.2. Нарушение установленных сроков представления форм учета и отчетности по валютным операциям, подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций более чем на десять, но не более чем на тридцать дней –

влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере **от двух тысяч до трех тысяч рублей**; на юридических лиц – **от двадцати тысяч до тридцати тысяч рублей.**

*6.3. Нарушение установленных сроков представления форм учета и отчетности по валютным операциям, подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций более чем на тридцать дней –*

*влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере **от четырех тысяч до пяти тысяч рублей**; на юридических лиц – **от сорока тысяч до пятидесяти тысяч рублей**.*

По результатам работы ФТС в 2013 году таможенными органами возбуждено и передано в Росфиннадзор, уполномоченный налагать штрафы за нарушение правил валютного контроля, 5596 дел об административных правонарушениях по ст. 15.25 КоАП РФ. Общая сумма нарушений, выявленных таможен, составила более 200 млрд руб.

## ГЛАВА IV. ТАМОЖЕННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ГРУЗОВ

### 4.1. ОСОБЕННОСТИ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана предусматривает создание единой таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Основные принципы таможенно-тарифного регулирования на территории Таможенного союза изложены в «Соглашении о едином таможенно-тарифном регулировании».

В рамках Таможенного союза применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами.

Единый таможенный тариф является инструментом торговой политики Таможенного союза.

Государства-члены Таможенного союза учредили Комиссию Таможенного союза – единый постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза.

Комиссия наделена полномочиями по ведению Единого таможенного тарифа:

- 1) осуществляет ведение единой ТН ВЭД;
- 2) устанавливает ставки ввозных таможенных пошлин (включая сезонные);
- 3) вводит тарифные квоты и устанавливает порядок их распределения;
- 4) определяет единую систему тарифных преференций, включая:

- а) перечень развивающихся стран-пользователей единой системы преференций Таможенного союза;
- б) перечень наименее развитых стран-пользователей единой системы преференций Таможенного союза;
- в) перечень товаров, происходящих из развивающихся стран и наименее развитых стран, в отношении которых при ввозе на единую таможенную территорию Таможенного союза предоставляются единые тарифные преференции;
- 5) устанавливает порядок применения тарифных льгот.

Комиссия принимает решения по таможенно-тарифному регулированию большинством в две трети голосов. В отношении ставок таможенных пошлин при ввозе чувствительных товаров, перечень которых утверждает высший орган Таможенного союза, Комиссия принимает решения консенсусом.

В отношении вывозных таможенных пошлин государства-члены Таможенного союза подписали «Соглашение о вывозных таможенных пошлинах в отношении третьих стран», в соответствии с которым стороны проводят независимую политику.

Таким образом, при экспорте товаров российские компании должны ориентироваться на действующий в России экспортный таможенный тариф, который был введён Постановлением Правительства РФ от 23 декабря 2006 г. № 795 «Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые с территории Российской Федерации за пределы государств – участников соглашений о Таможенном союзе».

#### 4.2. ЕДИНОЕ НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НА ТЕРРИТОРИИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Государства-члены Таможенного союза проводят согласованную политику в отношении мер нетарифного регулирования в соответствии с «Соглашением о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран».

К мерам нетарифного регулирования относятся:

- количественные ограничения экспорта или импорта отдельных категорий товаров;
- исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров;
- лицензирование в сфере внешней торговли товарами;
- наблюдение за экспортом и (или) импортом товаров отдельных видов;
- меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов;
- особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами.

Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшего органа Таможенного союза) от 27 ноября 2009 г. № 19 и Решением Комиссии Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. № 132 утверждён Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами-членами Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества в торговле с третьими странами, который действует с 01.01.2010 г.

При организации экспорта товаров за пределы Таможенного союза российские компании должны чётко себе представлять, какие меры нетарифного регулирования действуют в отношении их товаров, так как в случае их несоблюдения экспорт такого товара будет невозможен.

В первую очередь необходимо знать, экспорт каких товаров запрещён или ограничен.

Товары, запрещенные к перемещению через границу Таможенного союза, не допускаются к ввозу или вывозу с единой таможенной территории. Товары, ограниченные к перемещению через границу Таможенного союза, могут ввозиться или вывозиться только при наличии лицензии, выданной уполномоченным органом. В каждом государстве определены органы, уполномоченные выдавать такие лицензии.

Подробные сведения о товарах, включенных в данный перечень, а также порядок получения лицензий на ввоз/вывоз указанных товаров можно найти на официальном сайте Комиссии Таможенного союза по адресу: [www.tsouz.ru](http://www.tsouz.ru) в разделе «Нетарифное регулирование».

Порядок контроля ввоза и вывоза лицензируемых товаров определён Решением КТС от 22 июня 2011 г. № 687 «О положении о едином порядке контроля таможенными органами ввоза на таможенную территорию Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС и вывоза с этой территории лицензируемых товаров». Компания, которая намерена продать за рубеж лицензируемые товары, должна вначале получить лицензию в аккредитованном органе, а затем зарегистрировать эту лицензию в таможенном органе, который будет оформлять эти товары. После этого заверенная таможенным органом копия лицензии либо копия с этого документа представляется в месте прибытия (убытия) совместно с транспортными (перевозочными) и (или) коммерческими документами на каждую партию товара, перемещаемую через таможенную границу Таможенного союза.

Заверенная таможенным органом копия лицензии представляется в таможенный орган в комплекте документов к декларации на товары, по которой осуществляется таможенное декларирование лицензируемого товара в счет лицензии в первый раз, и остается в этом таможенном органе. Последующее таможенное декларирование в этом таможенном органе лицензируемых товаров в счет лицензии осуществляется с указанием в декларациях на товары сведений о лицензии без представления ее копий.



Выпуск лицензируемых товаров таможенными органами осуществляется в соответствии с наименованиями товаров, указанными на оборотной стороне заверенной копии лицензии, и в количестве, не превышающем количество лицензируемого товара, указанное на оборотной стороне заверенной копии лицензии.

#### 4.3. ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, СЕРТИФИКАЦИЯ, ПРИМЕНЕНИЕ САНИТАРНЫХ, ВЕТЕРИНАРНЫХ И ФИТОСАНИТАРНЫХ МЕР НА ТЕРРИТОРИИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Помимо вышеуказанных мер по нетарифному регулированию, государства-участники Таможенного союза проводят также согласованную политику в отношении вопросов экспортного контроля, технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных требований и мер, а также специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Для устранения барьеров при торговле внутри Таможенного союза государства-участники подписали целый ряд соглашений, в которых определили:

- единый перечень продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия в рамках Таможенного союза с выдачей единых документов;
- единый перечень товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю) на таможенной границе и таможенной территории Таможенного союза;
- единый перечень товаров, подлежащих ветеринарному контролю (надзору);
- перечень подкарантинной продукции (подкарантинных грузов, подкарантинных материалов, подкарантинных товаров), подлежащей карантинному фитосанитарному контролю (надзору) на таможенной границе Таможенного союза и таможенной территории таможенного союза.

В отношении этих перечней товаров действуют требования об их соответствии единым техническим регламентам, санитарным, ветеринарным и фитосанитарным нормам и правилам, а также разработаны единые формы документов (сертификатов), подтверждающих это соответствие. Подробные сведения об этом можно найти на официальном сайте Комиссии таможенного союза [www.tsouz.ru](http://www.tsouz.ru) в разделе «Надзор и контроль за безопасностью товаров (продукции)».

Принятие этих соглашений значительно упростило и облегчило взаимную торговлю внутри Таможенного союза. Это значит, что для российских компаний-экспортеров достаточно на свою продукцию оформить сертификат единого образца, и эта продукция может быть поставлена в Белоруссию или Казахстан без необходимости повторной сертификации в этих государствах.

Однако при экспорте продукции за пределы Таможенного союза российским компаниям-экспортерам необходимо руководствоваться стандартами, техническим регламентам, санитарным, ветеринарным и фитосанитарным нормам и правилам, действующими в тех или иных странах-импортерах. Подробную информацию о действующих в этих странах требованиях можно узнать на Портале внешнеэкономической информации Минэкономразвития <http://www.ved.gov.ru/> в разделе «Страны мира – доступ на рынки».

Как правило, в государствах-членах ВТО действуют единые подходы к этим требованиям, которые основываются на международных соглашениях, конвенциях, документах международных организаций. Одной из ведущих международных организаций в сфере стандартизации является Международная организация по стандартизации (ИСО, ISO).

Стандарт ИСО – это нормативный документ, разработанный по процедуре, основанной на консенсусе, который был принят всеми членами ИСО.

Еще одной ведущей организацией является Международная электротехническая комиссия (МЭК, IEC), это международная некоммерческая организация по стандартизации в области электрических, электронных и смежных технологий. МЭК состоит из представителей национальных служб стандартов. МЭК была основана в 1906 году, и в настоящее время в её состав входят более 76 стран. Некоторые из стандартов МЭК разрабатываются совместно с Международной организацией по стандартизации.

Стандарты ИСО и МЭК находят широкое применение на национальном и региональном уровнях и используются всеми заинтересованными предпринимателями, изготовителями, торговыми организациями, покупателями, потребителями, органами по сертификации, испытательными лабораториями и органами управления.

Таким образом, российские компании-экспортеры, прежде чем выходить на международные рынки, должны подтвердить качество своей продукции на соответствие международным стандартам. Для этого необходимо провести сертификацию продукции в органах по сертификации, аккредитованных соответствующими международными организациями. Перечень аккредитованных органов по сертификации можно найти на сайте Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии <http://www.gost.ru>.

#### 4.4. ТАМОЖЕННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ГРУЗОВ

Товары, перемещаемые через государственную границу, подлежат обязательному таможенному декларированию. Таможенное декларирование – заявление декларантом таможенному органу сведений о товарах, об избранной таможенной процедуре или иных сведений, необходимых для выпуска товаров либо для иных целей. На территории Таможенного

союза действует единый порядок таможенного декларирования, который определён таможенным законодательством Таможенного союза, а также национальным таможенным законодательством.

Основу российского таможенного законодательства составляют Таможенный кодекс Таможенного союза и закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации».

Таможенное декларирование осуществляется путем заполнения и подачи таможенным органом декларации на товары. Решением Комиссии Таможенного союза от 20 сентября 2010 года № 379 утверждена «Инструкция о порядке заполнения декларации на товары». Все сведения, заявленные в декларации на товары, должны быть документально подтверждены. Подача таможенной декларации должна сопровождаться представлением таможенному органу документов, на основании которых заполнена таможенная декларация. Статья 183 Таможенного кодекса определяет перечень этих документов.

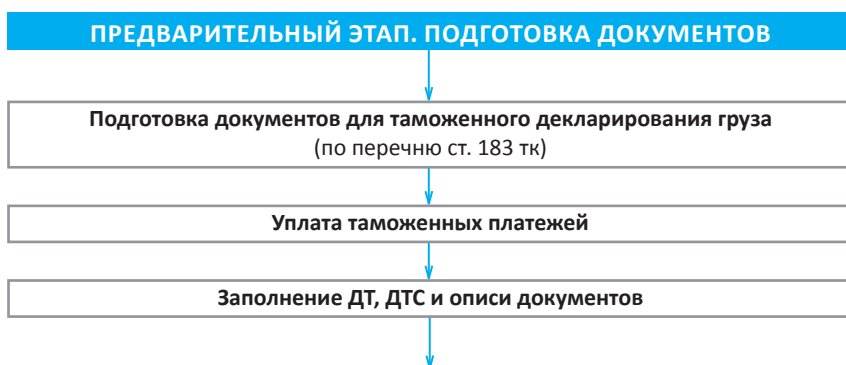
Таможенная декларация на товары, ввезенные на таможенную территорию Таможенного союза, подается до истечения срока временного хранения товаров, который равен 2 месяцам.

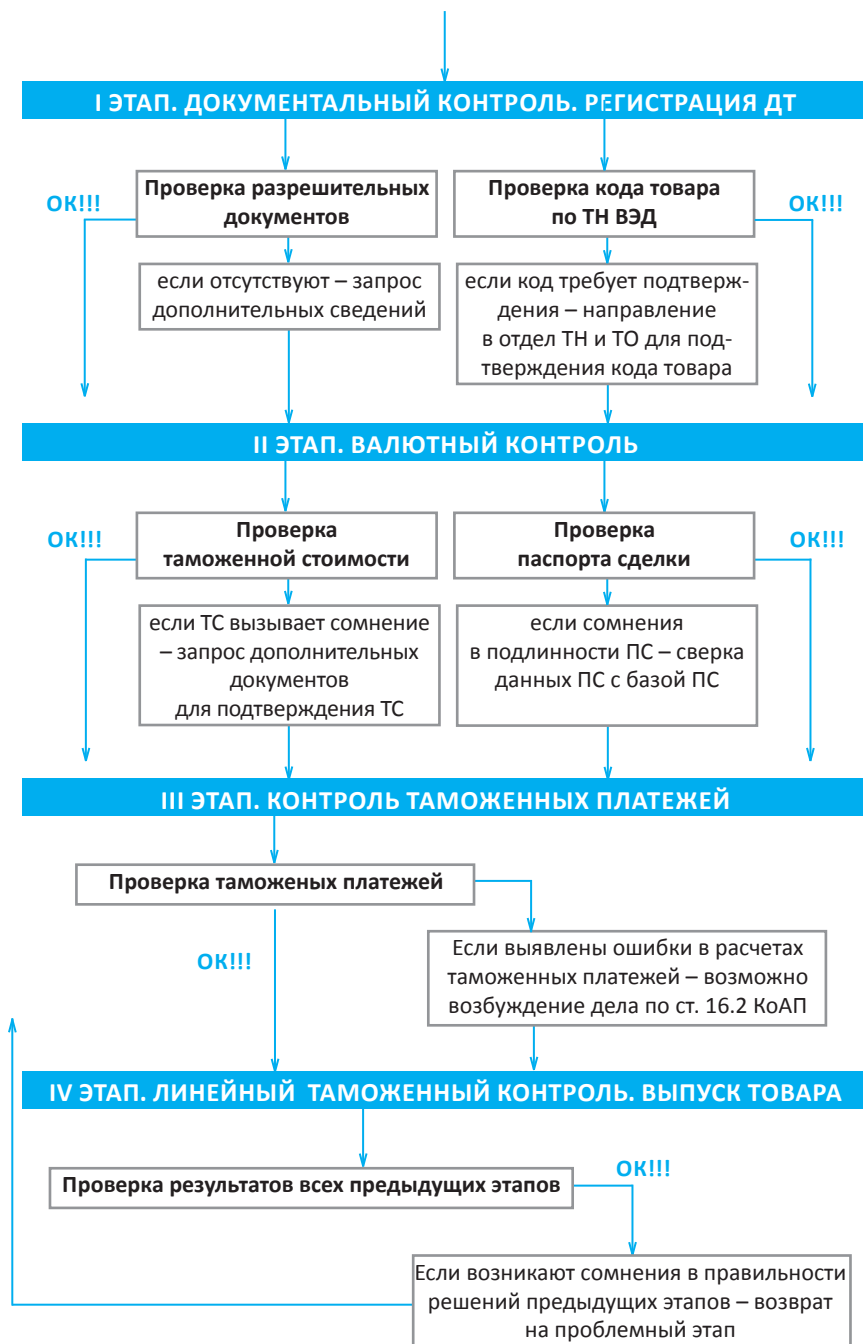
На вывозимые товары таможенная декларация подается до их убытия с таможенной территории Таможенного союза.

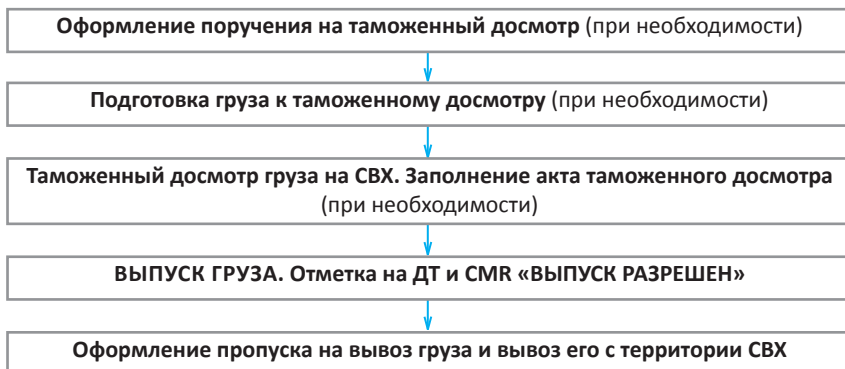
Выпуск товаров должен быть завершен таможенным органом не позднее одного рабочего дня, следующего за днем регистрации таможенной декларации.

При экспорте товаров, к которым не применяются вывозные таможенные пошлины, выпуск должен быть завершен таможенным органом не позднее четырех часов с момента регистрации декларации.

После проверки заявленных в таможенной декларации сведений таможенные органы принимают решение о выпуске товара. Действия таможенных органов по проверке таможенной декларации при экспорте товаров могут быть отражены в следующей схеме.







При экспорте товаров, к которым не применяются вывозные таможенные пошлины, проверка заявленных сведений проводится в несколько упрощенной форме. В отношении таких товаров таможенная стоимость не заявляется, не подтверждается и не проверяется. Досмотр таких товаров не производится, их отгрузка осуществляется непосредственно со склада экспортёра.

В случае применения к товарам таможенных пошлин экспортёр должен рассчитать и подтвердить таможенную стоимость таких товаров. Правил определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории РФ, утверждены Постановлением Правительства РФ от 06.03.2012 № 191.

Как было уже отмечено, при экспорте товаров таможенные пошлины применяется к совсем небольшому количеству товаров (около 700), поэтому экспортёры, как правило, таможенные пошлины не уплачивают. При экспорте товара применяется нулевая ставка НДС, которую еще надо подтвердить налоговым органам. Помимо пошлины и НДС при вывозе товаров взимаются еще таможенные сборы. Ставки таможенных сборов определяются Правительством РФ.

Таможенные сборы уплачиваются вне зависимости от наличия или отсутствия таможенных пошлин.

После выпуска товаров в процедуре экспорта один экземпляр декларации с отметкой таможенного органа о выпуске товара передаётся перевозчику. Этот экземпляр таможенной декларации перевозчик предъявляет и оставляет в пограничном пункте пропуска при вывозе товаров с территории Таможенного союза. После вывоза товара экспортёр должен подтвердить налоговым органам факт вывоза товара для подтверждения нулевой ставки НДС путем отправки письменного запроса на таможенный пост, через который осуществляется фактический вывоз (пересечение границы) груза в течение 180 дней с даты выпуска ДТ.

## ГЛАВА V. ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПОСТАВОК

Особую сложность при экспорте товаров вызывают вопросы экспортного контроля. Решением Комиссии Таможенного союза от 9 декабря 2011 г. № 869 принято Соглашение о едином порядке экспортного контроля государств – членов Таможенного союза.

Экспортному контролю подлежат товары и технологии, сырье, материалы, оборудование, научно-техническая информация, в том числе ноу-хау и другие результаты интеллектуальной деятельности (права на них), работы, услуги, которые в силу своих особенностей и свойств могут быть использованы в целях создания оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружений и военной техники, а также продукции, являющейся наиболее опасной в случае ее использования при подготовке или совершении террористических актов.

Для целей экспортного контроля Комиссией Таможенного союза по предложениям государств-участников разрабатываются и утверждаются Межгосударственным Советом Евразийского экономического сообщества (Высшим органом Таможенного союза) на уровне глав правительств Единые списки товаров, подлежащих экспортному контролю. Единые списки включают номенклатуру товаров и технологий, контролируемых в рамках многосторонних режимов экспортного контроля, а также контролируемых по соображениям национальной безопасности государств – членов Таможенного союза.

На официальном сайте Комиссии Таможенного союза [www.tsouz.ru](http://www.tsouz.ru) опубликованы типовые списки товаров, подлежащих экспортному контролю.

Государства-участники обеспечивают установление единого разрешительного порядка вывоза всех категорий товаров и технологий, подлежащих экспортному контролю, включенных в Единые списки.

В каждом государстве определены органы, осуществляющие экспортный контроль. В Российской Федерации – это Комиссия по экспортному контролю Российской Федерации <http://xn--80aealotwbjpid2k.xn--p1ai/gov/agencies/137/>, а также Федеральная служба по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК России) <http://www.fstec.ru>.

### 5.1. ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Базовым документом, регулирующим правоотношения в этой сфере, является Федеральный закон «Об экспортном контроле», который устанавливает принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области экспортного контроля, а также определяет права, обязанности и ответственность участников внешнеэкономической деятельности.

Объектами экспортного контроля являются сырье, материалы, оборудование, научно-техническая информация, работы, услуги, результаты интеллектуальной деятельности, которые в силу своих особенностей и свойств могут внести существенный вклад в создание оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники.

Номенклатура продукции, в отношении которой установлен экспортный контроль, определяется списками, утверждаемыми указами Президента Российской Федерации. В настоящее время действуют шесть контрольных списков:

1. Список ядерных материалов, оборудования, специальных неядерных материалов и соответствующих технологий, подпадающих под экспортный контроль, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 14 февраля 1996 г. № 202.

2. Список оборудования и материалов двойного назначения и соответствующих технологий, применяемых в ядерных целях, в отношении которых установлен экспортный контроль, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 14 января 2003 г. № 36.

3. Список товаров и технологий двойного назначения, экспорт которых контролируется, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 17 декабря 2011 г. № 1661.

4. Список микроорганизмов, токсинов, оборудования и технологий, подлежащих экспортному контролю, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 20 августа 2007 г. № 1083.

5. Список оборудования, материалов и технологий, которые могут быть использованы при создании ракетного оружия и в отношении которых установлен экспортный контроль, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 8 августа 2001 г. № 1005.

6. Список химикатов, оборудования и технологий, которые могут быть использованы при создании химического оружия и в отношении которых установлен экспортный контроль, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 28 августа 2001 г. № 1082.

В соответствии со статьей 20 Федерального закона «Об экспортном контроле» в национальной практике применяются правила так называемого «всеобъемлющего» контроля. Суть их заключается в том, что участники внешнеэкономической деятельности обязаны получить разрешение Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации на осуществление внешнеэкономических операций с товарами и услугами, не включенными в контрольные списки, в тех случаях, когда они имеют основания полагать или были проинформированы компетентными государственными органами о том, что эти товары и услуги могут быть использованы для целей создания оружия массового поражения и ракетных средств его доставки.

## 5.2. РАЗРЕШИТЕЛЬНЫЙ ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ С КОНТРОЛИРУЕМЫМИ ТОВАРАМИ И ТЕХНОЛОГИЯМИ

В силу своей многоплановости экспортный контроль затрагивает сферы ответственности многих федеральных органов исполнительной власти и связан с выполнением различных по характеру функций – от выработки общей стратегии до расследования правонарушений. По этой причине в осуществлении экспортного контроля задействованы МИД России, Минобороны России, ФТС России, ФСБ России, СВР России, отраслевые министерства и ведомства. Межведомственный формат организации работ по экспортному контролю призван обеспечить баланс государственных интересов при принятии решений. Внешнеэкономические сделки с товарами и технологиями, на которые распространяется экспортный контроль, подлежат государственной экспертизе. Государственная экспертиза проводится созданными при Федеральной службе по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК России) по соответствующим направлениям науки, техники и технологий межведомственными экспертными советами, в состав которых входят представители заинтересованных федеральных органов исполнительной власти. Результаты государственной экспертизы являются основанием для выдачи или отказа в выдаче лицензии ФСТЭК России или разрешения Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации на осуществление внешнеэкономических операций с товарами и технологиями, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, ракетных средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники.

Несоблюдение требований законодательства Российской Федерации в области экспортного контроля влечет за собой уголовную и административную ответственность.

Уголовным Кодексом Российской Федерации (статьи 188 и 189) предусмотрена уголовная ответственность за нарушения установленного порядка осуществления внешнеэкономических операций с товарами и технологиями, подлежащими экспортному контролю.

Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях (ст. 14.20) предусмотрена возможность применения административных санкций к юридическим и физическим лицам, нарушившим установленные правила осуществления внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности, в отношении которых установлен экспортный контроль.

## 5.3. ФУНКЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ И ЭКСПОРТНОМУ КОНТРОЛЮ

Координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти и организационно-методическое руководство работами по экспорт-



ному контролю в Российской Федерации обеспечивает Комиссия по экспортному контролю Российской Федерации.

Непосредственная реализация единой государственной политики, функциональное регулирование и организация межведомственного взаимодействия в области экспортного контроля осуществляется специально уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в области экспортного контроля – ФСТЭК России.

Выполнение указанных функций ФСТЭК России обеспечивает Управление экспортного контроля, на которое возложены:

- разработка совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти предложений по формированию единой государственной политики в области экспортного контроля, а также реализация мер правового, экономического и организационного характера, обеспечивающих ее претворение в жизнь;

- разработка и представление в установленном порядке проектов законодательных и иных нормативных правовых актов, а также предложений по совершенствованию федерального законодательства по вопросам экспортного контроля;

- подготовка предложений по развитию и совершенствованию системы экспортного контроля и обеспечение их реализации;

- осуществление лицензирования внешнеэкономических операций с товарами и технологиями, подлежащими экспортному контролю;

- осуществление выдачи российских импортных сертификатов, ведение Федеральной базы данных по товарам и технологиям двойного применения, импортированным с предоставлением государственных гарантий их использования;

- обеспечение подготовки, оформления и выдачи разрешений Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации на осуществление внешнеэкономических операций;

- организация и проведение с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти государственной экспертизы внешнеэкономических сделок с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, подлежащими экспортному контролю;

- участие в пределах своей компетенции в проведении работ по созданию информационные систем и баз данных по вопросам внешнеэкономической деятельности, разработке программных средств лицензирования, ведение федеральные базы данных о выданных экспортных и импортных разрешительных документах;

- разработка в установленном порядке проектов списков (перечней) товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, подлежащих экспортному контролю;

- участие в разработке и осуществлении программ международного сотрудничества в области экспортного контроля по линии международных, региональных и национальных правительственных и неправительственных организаций;
- участие в подготовке международных соглашений и договоров, затрагивающих вопросы экспортного контроля;
- взаимодействие в установленном порядке с органами экспортного контроля зарубежных стран и международными организациями;
- осуществление организационно-технического и информационного обеспечения деятельности Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации;
- обеспечение в пределах своей компетенции участия Российской Федерации в международных режимах экспортного контроля;
- осуществление сотрудничества и взаимодействия с органами экспортного контроля государств-участников СНГ в рамках Минского (1992 г.) Соглашения о координации работ в области экспортного контроля, а также Соглашения о единых мерах нетарифного регулирования при формировании Таможенного союза (1997 г.);
- участие в разработке и осуществлении мероприятий по гармонизации и унификации национальных законодательств по экспортному контролю стран – участниц СНГ и Соглашения о Таможенном союзе на основе общепризнанных принципов и норм международного права;
- осуществление мероприятий, направленных на предупреждение нарушений законодательства Российской Федерации об экспортном контроле и международных обязательств Российской Федерации в этой области;
- участие в проведении работ по предотвращению несанкционированного использования товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, импортированных в Российскую Федерацию с предоставлением государственных гарантий их использования в заявленных целях;
- участие совместно с другими федеральными органами исполнительной власти в проведении в установленном порядке проверок использования иностранными лицами импортированных из Российской Федерации товаров, технологий, подлежащих экспортному контролю на предмет соответствия заявленным целям;
- организация и координация в установленном порядке работы федеральных органов исполнительной власти по созданию на предприятиях и в организациях внутрифирменных программ экспортного контроля, а также осуществление организационно-методической и информационной поддержки таких программ;

- осуществление в установленном порядке аккредитации предприятий и организаций, создавших внутрифирменные программы экспортного контроля;

- осуществление общего методического руководства и контроля за проведением работ в области независимой идентификационной экспертизы товаров и технологий для целей экспортного контроля, а также ведение реестра организаций, обладающих правом осуществления такой деятельности;

- участие в проведении информационно-разъяснительной работы с участниками внешнеэкономической деятельности по вопросам экспортного контроля;

- выдача в пределах своей компетенции заключений о применении мер нетарифного регулирования при осуществлении внешнеэкономической деятельности;

- осуществление координации деятельности территориальных управлений ФСТЭК России по вопросам экспортного контроля.

В целях обеспечения соблюдения законодательства Российской Федерации в области экспортного контроля при наличии оснований полагать, что указанное законодательство не соблюдается или соблюдается не в полной мере, ФСТЭК России вправе назначать или проводить в пределах своей компетенции проверки финансово-хозяйственной деятельности лиц, осуществляющих внешнеэкономические операции с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

В соответствии с Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях осуществление сделок без лицензии, либо с нарушением их требований (условий, ограничений), с использованием незаконно полученной лицензии или с предъявлением недостоверных сведений (ст. 14.20) влечет наложение штрафа в размере стоимости товаров с их конфискацией или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения. Несоблюдение установленного порядка ведения учета внешнеэкономических сделок для целей экспортного контроля, а равно нарушение установленных сроков хранения соответствующих учетных документов – наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от десяти до двадцати минимальных размеров оплаты труда; на юридических лиц – от ста до двухсот минимальных размеров оплаты труда.

#### 5.4. СИСТЕМА НЕЗАВИСИМОЙ ИДЕНТИФИКАЦИОННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ТОВАРОВ И ТЕХНОЛОГИЙ В ЦЕЛЯХ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ

Под идентификацией понимается установление соответствия конкретных сырья, материалов, оборудования, научно-технической информа-

ции, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, являющихся объектами внешнеэкономических операций, товарам и технологиям, включенным в контрольные списки.

Идентификация контролируемых товаров и технологий, а также совершение всех необходимых действий, связанных с получением лицензий на осуществление внешнеэкономических операций с контролируруемыми товарами и технологиями или разрешений на их вывоз из Российской Федерации без лицензий, является обязанностью российского участника внешнеэкономической деятельности.

В соответствии с Федеральным законом «Об экспортном контроле» российский участник внешнеэкономической деятельности вправе поручить проведение идентификации контролируемых товаров и технологий организации, получившей в установленном Правительством Российской Федерации порядке специальное разрешение на осуществление деятельности по идентификации контролируемых товаров и технологий посредством заключения соответствующего договора с такой организацией. В этом случае ответственность за правильность и обоснованность результатов идентификации контролируемых товаров и технологий несет экспертная организация.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 июня 2001 г. № 477 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 4 февраля 2005 г. № 54) утверждены Правила получения российскими организациями специального разрешения на осуществление деятельности по проведению независимой идентификационной экспертизы товаров и технологий в целях экспортного контроля (кроме экспертизы на предмет отнесения товаров и технологий к продукции военного назначения), а также Положение о проведении независимой идентификационной экспертизы товаров и технологий в целях экспортного контроля.

Решение о предоставлении российским организациям специального разрешения на осуществление деятельности по проведению независимой идентификационной экспертизы в целях экспортного контроля принимается Комиссией по экспортному контролю Российской Федерации. Предварительное рассмотрение обращений организаций, желающих получить такое право, возложена на экспертную комиссию при ФСТЭК России, которая руководствуется в своей работе утвержденными Комиссией по экспортному контролю Российской Федерации Критериями оценки профессиональной пригодности организаций к осуществлению указанной деятельности (прилагаются).

В целях унификации требований к оформлению результатов независимой идентификационной экспертизы ФСТЭК России разработана типовая форма заключения, использование которой является обязательной для независимых экспертных организаций. Данная форма также рекомендована к использованию российским участникам внешнеэкономической деятель-

ности в тех случаях, когда идентификация осуществляется самостоятельно, а объекты внешнеэкономической сделки имеют признаки контролируемых.

В настоящее время специальное право на осуществление деятельности по проведению независимой идентификационной экспертизы в целях экспортного контроля предоставлено шестнадцати организациям, перечень которых с указанием номенклатуры продукции, в отношении которой они имеют право проведения такой экспертизы, размещен на сайте ФСТЭК по адресу [http://www.fstec.ru/\\_razd/\\_otherinfo.htm](http://www.fstec.ru/_razd/_otherinfo.htm).

Выдаваемые этими организациями заключения независимой идентификационной экспертизы являются официальным документом, подтверждающим принадлежность объекта экспертизы к продукции, включенной в контрольные списки, и используются таможенными и контролирующими органами при принятии соответствующих решений.

### 5.5. ВНУТРИФИРМЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ

Под внутрифирменной программой экспортного контроля (ВПЭК) понимаются мероприятия организационного, административного, информационного и иного характера, осуществляемые хозяйствующими субъектами, в целях соблюдения правил экспортного контроля.

ВПЭК призваны содействовать более эффективному управлению внешнеэкономической деятельностью на предприятиях и в организациях, облегчить выполнение процедур, связанных с получением экспортных лицензий и разрешений, а также воспрепятствовать осуществлению передач за границу научно-технической продукции, в результате которых может быть нанесен ущерб государственным интересам Российской Федерации либо нарушены ее международные обязательства в области нераспространения оружия массового поражения, средств его доставки и иных наиболее опасных видов оружия.

В соответствии с Федеральным законом «Об экспортном контроле» федеральные органы исполнительной власти способствуют созданию на предприятиях и в организациях ВПЭК и оказывают им в этом необходимую помощь. Создание ВПЭК является обязательным для организаций, осуществляющих научную и (или) производственную деятельность по обеспечению федеральных государственных нужд в области поддержания обороноспособности и безопасности Российской Федерации и систематически получающих доходы от внешнеэкономических операций с контролируруемыми товарами и технологиями.

В целях оказания информационно-методической поддержки участникам внешнеэкономической деятельности разработано Методическое руководство по созданию на предприятиях (в организациях) внутрифирменной программы экспортного контроля, в котором даны практические рекомендации по организации такой работы.

В соответствии с законодательством Российской Федерации ФСТЭК России организует государственную аккредитацию организаций, создавших ВПЭК, и выдает им свидетельства о государственной аккредитации. Порядок государственной аккредитации таких организаций утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 29 февраля 2000 года № 176. Следует отметить, что государственная аккредитация не носит обязательного характера.

## ГЛАВА VI. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ

### 6.1. ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ

Правовое регулирование международных перевозок определяется межгосударственными конвенциями, соглашениями, национальными законодательствами стран-участниц внешнеэкономической деятельности. Россия как участник мировой торговли приняла обязательство по выполнению ряда международных правил, унифицировавших и упростивших перевозку внешнеторговых грузов. Практически каждого участника ВЭД в России затрагивают следующие международные правила и условия перевозки.

#### **Основные соглашения в области международных морских, железнодорожных и воздушных перевозок**

Правила перевозок различными видами транспорта регламентируются специальными источниками.

##### ***Международные железнодорожные перевозки***

Международные правила перевозки железнодорожным транспортом определяются в Бернской конвенции о перевозках грузов, единой конвенции о железнодорожных перевозках в редакции 1980 г. (КОТИФ), в основе которой содержатся положения из Бернской конвенции. Россия не является участником КОТИФ и по-прежнему, как правопреемник СССР, осуществляет железнодорожные перевозки в соответствии с международным грузовым соглашением (СМГС), в котором также участвуют в настоящее время страны СНГ, страны Балтии, Польша, Болгария, Монголия, Китай, Северная Корея, Вьетнам, Турция, Иран.

##### ***Международные морские перевозки***

В международном торговом судоходстве сложились две формы перевозок: регулярные и нерегулярные (чартерные). Регулярные перевозки оформляются коносаментом, выдаваемым перевозчиком грузоотправителю при передаче груза перевозчику. Чартерные перевозки осуществляются чаще всего с помощью посредника на основании фрахта, заключаемого в соответствии с правилами национального законодательства.

Основными соглашениями в области международных морских перевозок являются Гамбургские правила 1978 г. (конвенция ООН о морской перевозке грузов) и Гаагско-Висбийские правила (Конвенцией об унифика-

ции некоторых правил о коносаменте 1924 г. и Протоколом к ней 1968 г.). Россия следует Гаагско-Висбийским правилам, которые поддерживает большинство стран и которые регулируют взаимоотношения участников морских перевозок.

Кроме того, вопросы морских перевозок регламентируются в РФ двусторонними соглашениями о торговле, судоходстве и мореплавании и другими документами.

### ***Международные воздушные перевозки***

Положения о международных воздушных перевозках содержатся прежде всего в Конвенции для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок 1929 г. (в 1955 г. Конвенция была дополнена Гаагским протоколом, в котором участвуют около 100 государств, в том числе Россия), Чикагской конвенции о международной гражданской авиации 1944 г. Помимо указанных документов, Российской Федерацией заключено несколько десятков двусторонних соглашений о воздушном сообщении.

Двусторонние соглашения определяют порядок установления и эксплуатации международных воздушных линий. Государства назначают национальные авиапредприятия для эксплуатации договорных линий по обозначенным маршрутам, устанавливают условия предоставления и аннулирования разрешений, регламентируют вопрос о тарифах, таможенных пошлинах, правилах авиационной безопасности и т. д.

### ***Международные автомобильные перевозки грузов***

Правила международных автомобильных перевозок грузов урегулированы многосторонней Конвенцией о договоре международной перевозки грузов по дорогам (КДПГ) 1956 г. (Россия участвует), а также двусторонними соглашениями о международном автомобильном сообщении (их несколько десятков).

Конвенция определяет лица, за которые несет ответственность перевозчик, порядок заключения и изменения договора перевозки, требования, предъявляемые к накладной, порядок приемки и передачи грузов, ответственность перевозчика, предъявление претензий и исков, правила перевозки несколькими перевозчиками.

При применении Конвенции перевозчик отвечает как за свои собственные действия и упущения, так и за действия и упущения своих агентов, своих служащих и всех других лиц, к услугам которых он прибегает для осуществления перевозки, когда эти агенты, служащие или другие лица действуют в рамках, возложенных на них обязанностей (глава II, статья 3 данной конвенции).

Договор перевозки подтверждается составлением накладной (сокр. CMR). К накладной прикладываются инвойс, упаковочный лист и другие документы в зависимости от условий контракта, поставки (страховой полис, сертификат происхождения и т. д.).

Для осуществления контроля за доставкой грузов, перевозимых оплом-

бированным автомобильным транспортом и контейнерами от таможни в стране продавца до таможни в стране покупателя, используется книжка МДП (carnet TIR). Книжка МДП является таможенным документом, позволяющим перевозчику освободиться от необходимости оплаты таможенных пошлин, сборов и, как правило, от предъявления груза к промежуточному транзитному таможенному досмотру. Каждая книжка МДП является одно-разовым таможенным документом, используемым только на одну грузовую перевозку. Перевозки грузов с применением книжки МДП регулируются конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (*Конвенция МДП и конвенция TIR от 14 ноября 1975 г.*).

Предел ответственности гарантийных ассоциаций (объединений) по одной книжке МДП составляет 60000 евро.

Положение о порядке применения российских перевозчиков к процедуре МДП закреплено в *Приказе Минтранса РФ и ГТК РФ от 1 сентября 1999 г. № 61/591 «О мерах, связанных с применением на территории Российской Федерации Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП 1975 года (Конвенция МДП), с учетом принятых поправок».*

## 6.2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К УПАКОВКЕ И МАРКИРОВКЕ ГРУЗОВ

Грузы обычно перевозятся в таре, без неё или с упаковкой отдельных частей. Иногда выходит так, что кроме основной тары требуется дополнительная упаковка. При этом применяются специальные материалы и крепления, которые увеличивают защиту товара от повреждений и делают операции погрузки/разгрузки более удобными.

Упаковка бывает трех видов:

- **Потребительская** – изначальная упаковка товара, в которой он доставляется получателю.

- **Дополнительная** – упаковка в виде коробок или чехлов, которые служат защитой от внешних воздействий, например, атмосферных явлений.

- **Транспортная упаковка** – служит защитой от механических воздействий. Это прочная тара, к которой относятся деревянные, металлические, картонные или полиэтиленовые ящики, также бочки, фляги и т. д.

Для защиты груза от повреждений различного характера кроме упаковки должны соблюдаться правила хранения, транспортировки и обращения с грузом.

Все внешние воздействия на перевозимый груз можно разделить на три группы:

- механические
- климатические
- биологические



Эти группы включают все виды воздействия на груз, одними из которых могут быть атмосферные явления, удары, царапины, особенности климата окружающей среды, повреждения от насекомых и грызунов.

Предъявляемые к перевозке грузоотправителем тарные и штучные грузы должны иметь транспортную упаковку и маркировку, удовлетворяющую требованиям, для конкретных видов груза и конкретных видов транспорта. Но есть общие универсальные требования, которые необходимо учитывать при подготовке груза к отгрузке:

1. Грузы, сдаваемые для перевозки должны иметь исправную тару и упаковку. Упаковка грузов должна быть чистой и сухой, без внешних повреждений и доступа к содержимому.

2. Характер упаковки должен соответствовать содержимому груза и веса (т. е. обеспечивать сохранность содержимого внутри упаковки).

3. Места в грузе не должны быть связаны между собой (т. е. быть неделимыми).

4. Внутритарные вложения должны быть уложены плотно и не содержать пустот.

5. На коробках должна отсутствовать старая маркировка груза и манипуляционные знаки, не соответствующие вложениям.

6. Запрещается упаковка грузов в коробки (тару) с маркировкой опасного груза.

7. Запрещается упаковка в одну коробку (тару) опасных грузов вместе с какими-либо другими грузами.

8. Опасные грузы должны иметь сертифицированную тару.

9. Металлическая, стеклянная, керамическая, деревянная, пластмассовая и другая тара должна полностью обеспечивать сохранность содержимого и предотвращать груз от утечки, разлива или россыпи содержимого.

10. Грузы, требующие особые условия хранения и перевозки, должны содержать соответствующую маркировку, манипуляционные знаки и предписывающую инструкцию по обращению с ними.

11. Изделия из стекла принимаются плотно упакованными в деревянные ящики.

12. Упаковка ценных грузов, передаваемых к перевозке, должна быть опломбирована. Пломба должна быть не нарушена и иметь ясные оттиски цифровых или буквенных изображений.

13. № пломбы должен быть отражён в сопроводительной документации.

14. Грузы в мягкой упаковке (бумаге), с ветхой упаковкой, не обеспечивающей сохранность и целостность при перевозке, для транспортировки не принимаются.

15. Для перевозки не принимаются: легковоспламеняющиеся, взрывоопасные и радиоактивные грузы, с содержанием наркотических и психо-

тропных веществ, а также грузы, оборот которых запрещен на территории РФ.

16. Груз должен быть упакован с учетом его особых свойств таким образом, чтобы при обычных мерах обращения (перевозки, разгрузки и т.д.) обеспечивалась его сохранность, а также исключалась возможность повреждения другого груза.

### **Маркировка грузов**

Предъявляемые к перевозке грузоотправителем тарные и штучные грузы должны иметь транспортную маркировку, применяемую при перевозках грузов. Транспортная маркировка состоит из основных, дополнительных, информационных надписей и манипуляционных знаков.

**Основные надписи** на грузовых местах должны содержать:

- полное или сокращенное наименование грузоотправителя;
- полное или сокращенное наименование грузополучателя;
- число грузовых мест в отправке и порядковый номер места внутри отправки.

**Информационные надписи** должны содержать:

• массу брутто и массу нетто грузового места в килограммах. Допускается вместо массы нетто указывать количество изделий в штуках. Эти сведения могут не наноситься, если они указаны в маркировке, характеризующей упакованную продукцию;

• габаритные размеры грузового места в сантиметрах (длина, ширина, высота либо диаметр и высота).

Под **манипуляционными знаками** понимаются изображения, указывающие на способы обращения с грузом. Необходимость нанесения и виды применяемых манипуляционных знаков определяются стандартами или техническими условиями на продукцию.

Несоответствие упаковки, защиты и маркировки по условиям контракта может быть самостоятельным видом нарушения контрактных обязательств, вызывающим ущерб. Вследствие этого упаковка, защита и маркировка с точки зрения рекламационного права чаще всего являются в контракте отдельными обязательствами, по которым могут предусматриваться специальные санкции.

### **6.3. КАКИЕ ТОВАРОСОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ДОЛЖЕН ПОДГОТОВИТЬ ЭКСПОРТЕР**

В зависимости от назначения и содержания документы имеют различный характер. Например, если пакет документов по экспортированию товаров сопровождает груз до пункта назначения, то такие документы называют товаросопроводительными. Если документы характеризуют отгрузку товара, то они являются отгрузочными.

Для оценки количества, качества и стоимости экспортируемого товара предназначены коммерческие документы и счета. Так, основным расчетным документом является коммерческий счет, в котором дается полное и точное описание товара.

Помимо документального оформления расчетных операций по экспорту необходимо охарактеризовать количество поставляемой партии, что отражается в технической документации, спецификации, упаковочном листе.

Качество товара фиксируется в сертификатах качества, что обеспечивает соответствие товара по качеству соответствующим стандартам по данной группе изделий или условиям внешнеэкономического контракта. Качество подтверждается еще и такими документами, как:

- гарантийное обязательство;
- протокол испытания;
- разрешение на отгрузку.

Перевозка внешнеторговых грузов сопровождается пакетом товаросопроводительных документов. К товаросопроводительным документам относятся транспортные, коммерческие, страховые документы, а также всевозможные разрешительные документы (таможенные, ветеринарные, фитосанитарные и т.п.). Набор товаросопроводительных документов зависит от характера груз и его стоимости, вида транспорта, маршрута следования.

В зависимости от вида транспорта различают следующие **транспортные документы**:

	Вид документа	Способ перевозки	Комментарий
1.	Коносамент – <i>Bill of Lading</i>	Морем. Часто используется при смешанных перевозках	Оборотный документ, удостоверяющий право собственности (титул) и позволяющий покупателю продать или заложить товар во время его перевозки путем передачи, по крайней мере, ордерных документов
2.	Транспортный документ по смешанной перевозке – <i>Multimodal Transport Document</i>	Перевозка, по крайней мере, двумя различными видами транспорта	Встречаются различные наименования: комбинированный транспортный документ, контейнерный коносамент, мультимодальный транспортный коносамент FIATA и др.

Продолжение таблицы на стр. 92

Продолжение таблицы

	Вид документа	Способ перевозки	Комментарий
3.	Морская накладная – <i>Seaway Bill (SWB)</i>	Морем	Встречаются различные наименования: грузовая расписка, необоротный коносамент, линейная накладная. Необоротный документ. Продавец вправе изменить отгрузочные инструкции, если только в морской накладной SWB не содержится оговорки NO DISP (БЕЗ ПАСП.), не допускающей подобного изменения.
4.	Штурманская расписка – <i>Mate's receipt</i>	Морем	Документ подтверждает передачу товара перевозчику. Иногда при продаже товара согласно терминам <i>FOB</i> или <i>FCA</i> выдается грузоотправителю для представления покупателю вместо коносамента
5.	Воздушная накладная – <i>Air waybill</i>	Воздушная	В ряде случаев встречается наименование «воздушная транспортная накладная»
6.	Накладная – <i>Consignment note</i>	Сухопутная	Иногда встречается наименование «при железнодорожных перевозках накладная <i>CIM</i> » или «при автомобильных перевозках накладная <i>CMR</i> » (или <i>waybill</i> )
7.	Складская расписка – <i>Warehouse warrant</i>	Морская, воздушная, сухопутная	Оборотный документ, используемый при складировании товара с целью его накопления для продавца и покупателя
8.	Экспедиторские документы – <i>Freight-forwarder's documents</i>	Морская, воздушная, сухопутная или смешанная	Имеет важное значение для определения, принял на себя экспедитор ответственность за перевозку товара как перевозчик или как агент перевозчика
9.	Упаковочный лист – <i>Packing list</i>	Морская, воздушная, сухопутная или смешанная	Документ, дающий подробное описание содержимого каждого грузового места (наименование, габариты, вес брутто, нетто, объем)

**Коммерческие документы** оформляет грузоотправитель. К ним относятся инвойс (счет-фактура), спецификация, отгрузочные и упаковочные листы и другие документы, используемые при осуществлении внешнеторговой деятельности, а также для подтверждения совершения сделок, связанных с перемещением товаров через таможенную границу.

Формы и порядок заполнения коммерческих документов определяется национальным законодательством страны-экспортёра, а также правила-

ми и обычаями торгового оборота. Одним из основных коммерческих документов является инвойс (счёт-фактура). Общие требования, предъявляемые к порядку заполнения и регистрации счетов-фактур, содержатся в главе 21 НК РФ и Правилах ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж при расчетах по налогу на добавленную стоимость, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 02.12.00 № 914.

Соблюдение этих требований является обязательным при осуществлении торговых операций внутри страны. Однако при экспорте товаров требования к счёт-фактуре (инвойсу) могут отличаться от общепринятых. Так, помимо уже имеющихся, в инвойсе должны быть указаны сведения об условиях поставки по Инкотермс, об условиях оплаты, код товара по ТН ВЭД и другие сведения, которые не указываются при внутренней торговле. Поэтому на практике инвойс и по форме, и по содержанию отличается от стандартного счёта-фактуры, и это нормально, так как формы и содержание документов по внешнеторговым сделкам уже регламентируются не только национальным законодательством, но и международными соглашениями, правилами и обычаями.

Формы внешнеторговых документов, а также требования по их заполнению можно найти на сайте Портал внешнеторговой информации [www.ved.gov.ru](http://www.ved.gov.ru) в разделе **В помощь экспортёру**.

#### 6.4. ДОГОВОР ПЕРЕВОЗКИ И ДОГОВОР ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ

При организации международной перевозки грузов компании-грузоотправителю приходится иметь дело с различными субъектами рынка транспортных услуг, отношения с которыми будут различными. Вот некоторые из них:

- **Перевозчик** – обеспечивает доставку груза на своём транспортном средстве из пункта загрузки до пункта выгрузки.
- **Экспедитор** – действует в интересах грузовладельца или лиц, имеющих заинтересованность в грузе, работает с грузом.
- **Агент** – действует в интересах перевозчика, работает с транспортным средством.
- **Фрахтовый агент** – действует в интересах перевозчика по продаже его услуг.
- **Брокер** (на морском транспорте) – действует на открытом фрахтовом рынке в интересах судовладельца, заключает сделки по продаже морского фрахта, купле-продаже судов.
- **Хранитель грузов** (склад-терминал) – действует в интересах грузовладельцев, перевозчиков, таможенных органов и других лиц, передавших ему груз на временное хранение.
- **Погрузочно-разгрузочные и стивидорные компании** – осуществляют погрузку-выгрузку грузов в интересах грузовладельца, перевозчика, или их посредника.

<p style="text-align: center;"><b>ДОГОВОР ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ № ____</b></p> <p>Москва « ____ » _____ 2014 г.</p> <p>_____, в лице генерального директора _____, действующего на основании Устава, именуемого в дальнейшем «<b>Экспедитор</b>», с одной стороны, и _____ в лице генерального директора _____, действующего на основании Устава, именуемого в дальнейшем «<b>Клиент</b>», с другой стороны, вместе далее «<b>Стороны</b>», а по отдельности «<b>Сторона</b>», заключили настоящий договор о нижеследующем:</p>	<p style="text-align: center;"><b>THE CONTRACT N__ OF TRANSPORT EXPEDITION</b></p> <p>Moscow « ____ » _____ 2014 г.</p> <p>_____, hereinafter referred to as «<b>Forwarding agent</b>», on behalf of the General Director _____, acting on the basis of the Charter, from the one side, and _____, on behalf of director general _____, acting on the basis of the Charter, hereinafter referred to as «<b>Client</b>», from the other side, Further in the text – “<b>Parties</b>”, each of them – “<b>Party</b>”, have concluded the present Agreement as follows:</p>
<p style="text-align: center;"><b>1. ТЕРМИНОЛОГИЯ</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>1. DEFINITIONS</b></p>
<p><b>1.1. «Договор»</b> – настоящий Договор, все приложения и дополнительные соглашения к нему, которые составляют его неотъемлемую часть.</p>	<p><b>1.1. “Contract”</b> – the present Contract, the Appendices and Additional Agreements, being its integral part.</p>
<p><b>1.2. «Груз»</b> – незапрещенные, в соответствии с действующим законодательством, к перевозке и хранению предметы.</p>	<p><b>1.2. “Cargo”</b> – the items, which delivery and storage is not prohibited in accordance with the current legislation.</p>
<p><b>1.3. «Заявка»</b> – документ, являющийся неотъемлемой частью настоящего Договора, заполняемый Заказчиком, с указанием количества, рода груза, маршрута, грузоотправителя (ей) и грузополучателя (ей), график подачи транспорта, суммы фрахта и вознаграждения, и другие вопросы, которые Стороны согласовывают перед конкретной перевозкой или группой перевозок. <b>(ПРИЛОЖЕНИЕ № 1)</b></p>	<p><b>1.3. “Order”</b> – the documents, being the integral part of the present Contract, filled in by Principal, indicating quantity, characteristics of cargo, route, consignor(s) and consignee(s), schedule of transport submission, freight costs and compensation and other issues, to be agreed by Parties before the concrete shipment or group of shipments. <b>(APPENDIX 1)</b></p>
<p style="text-align: center;"><b>2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>2. SUBJECT OF THE CONTRACT</b></p>
<p><b>2.1.</b> Клиент поручает, а Экспедитор обязуется за вознаграждение от своего имени и за счет Клиента выполнить или организовать выполнение экспедиторских услуг, связанных с перевозкой груза.</p>	<p><b>2.1.</b> Client charges, and Forwarding agent undertakes for compensation on its own behalf and due to Client to execute or organize performance of forwarding services connected to transportation of cargo.</p>

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ КЛИЕНТА	3. DUTIES AND LIABILITIES OF THE CLIENT
<b>3.1. Клиент вправе:</b>	<b>3.1. Client has the right:</b>
<b>3.1.1.</b> выбирать маршрут следования груза и вид транспорта;	<b>3.1.1.</b> to choose the route and transport mode for the shipment of cargo;
<b>3.1.2.</b> давать указания Экспедитору, в соответствии с выполнением настоящего Договора;	<b>3.1.2.</b> to instruct Forwarding agent on the present Contract's performance issues;
<b>3.1.3.</b> требовать у Экспедитора документы, подтверждающие дополнительные затраты и штрафы Экспедитора, в соответствии с пунктом <b>4.1.7.</b> настоящего Договора.	<b>3.1.3.</b> to require from Forwarding agent submission of documents, confirming his additional expenses and penalties, in accordance with p. <b>4.1.7.</b> of the present Contract.
<b>3.2. Клиент обязан:</b>	<b>3.2. Client is obliged to:</b>
<b>3.2.1.</b> заполнить заявку на транспортно-экспедиционное обслуживание;	<b>3.2.1.</b> fill in the order for provision of transport-forwarding services;
<b>3.2.2.</b> обеспечить Экспедитора необходимыми сопроводительными документами, а также точной информацией о свойствах груза, месте и сроках погрузки и отправки и другие сведения, необходимые для выполнения транспортно-экспедиционного обслуживания и осуществления таможенного, санитарного контроля и других видов государственного контроля;	<b>3.2.2.</b> provide Forwarding agent with all the forwarding documents, as well as precise information concerning the characteristics of goods, place and terms of loading/shipment and other data, being necessary to perform transport-forwarding services and to effect customs, sanitary and other kinds of state control;
<b>3.2.3.</b> предъявлять груз к перевозке в упакованном или пакетированном виде либо в таре или упаковке, обеспечивающей сохранность груза и безопасность движения;	<b>3.2.3.</b> submit the cargo for shipment duly packed, in shipping containers or other kind of packing providing the safety of goods and secure shipment;
<b>3.2.4.</b> предоставить груз в распоряжение Экспедитора в назначенный день, время и в месте, указанном в заявке;	<b>3.2.4.</b> transfer the cargo into the Forwarding agent's disposal within the due date, time and place, specified in the order;
<b>3.2.5.</b> при необходимости, выдать Экспедитору письменное поручение (доверенность) на организацию перевозки и транспортно-экспедиционное обслуживание груза. Поручение должно содержать все данные, необходимые для надлежащего его выполнения;	<b>3.2.5.</b> issue the Forwarding agent written assignment (letter of attorney) to organize the shipments and transport-forwarding services of cargo, if so required. The assignment shall contain all the data, necessary for its due fulfillment;
<b>3.2.6.</b> обеспечить начальника станции отправления телеграфным подтверждением от начальника станции назначения о его согласии принять груз в адрес грузополучателя не позднее чем за один день до даты приема груза к перевозке, о чем уведомить Экспедитора (если Клиент – юридическое лицо);	<b>3.2.6.</b> provide the departure station Head with the cable confirmation from the destination station Head, stating his consent to accept the goods in the address of Consignee not later than one (1) day prior to the date of cargo acceptance for shipment. If the Client is legal entity, the Forwarding agent should be notified on the a.m. facts;

<p><b>3.2.7.</b> осуществлять таможенные операции с прибывшими и отправляемыми грузами, в соответствии с выбранным режимом и условиями поставки. При поручении осуществления таможенного оформления Экспедитору, Клиент обязан предоставить все необходимые документы для выполнения таможенных формальностей и своевременно внести все причитающиеся платежи в государственные органы и Экспедитору;</p>	<p><b>3.2.7.</b> to perform customs operations with the arrived/ready for shipment cargo, in accordance with the agreed schedule and terms of delivery. While assigning Forwarding agent to fulfill the customs registration, Client undertakes to submit the necessary documents to settle the customs formalities and duly effect all the necessary payments to the state authorities and Forwarding agent.</p>
<p><b>3.2.8.</b> ответить на запрос Экспедитора о необходимости отступления от условий, согласованных в настоящем Договоре и Заявке, при возникновении непредвиденных обстоятельств, в течение 1 (одних) суток с момента получения уведомления от Экспедитора, предусмотренного п. <b>4.2.12.</b>;</p>	<p><b>3.2.8.</b> to provide reply to the Forwarding agent's enquiry concerning the necessity to revise the conditions contained in the present Contract and Order, upon the approach of the force-majeure circumstances, within one (1) day from the moment of Forwarding agent's notice, specified in p. <b>4.2.12.</b>, receipt.</p>
<p><b>3.2.9.</b> оплатить услуги в порядке и в сроки, предусмотренные <b>Главой 5</b> настоящего Договора;</p>	<p><b>3.2.9.</b> to effect payment for services in order and in terms, stipulated in <b>Chapter 5</b> herein.</p>
<p><b>3.2.10.</b> направить Экспедитору в качестве подтверждения оплаты услуг копию платежного поручения, в соответствии с пунктом <b>5.4.</b> настоящего Договора;</p>	<p><b>3.2.10.</b> to submit Forwarding agent a copy of the payment assignment to confirm the services have been duly paid, stipulated in paragraph <b>5.4.</b> of the present Contract;</p>
<p><b>3.2.11.</b> оплатить по первому требованию Экспедитора счета, предъявленные Клиенту в соответствии с п. 4.1.7. настоящего Договора в течение пяти банковских дней с момента получения счета;</p>	<p><b>3.2.11.</b> to pay, at the Forwarding agent's first call, all the accounts, submitted to the Client in accordance with the paragraph 4.1.7. of the present Contract, within the five (5) banking days from the moment of the account's receipt.</p>
<p><b>3.2.12.</b> оплачивать расходы, связанные с удержанием имущества, предусмотренного п. <b>4.1.5.</b> настоящего Договора.</p>	<p><b>3.2.12.</b> to compensate the expenses connected to retaining the property, set forth in paragraph <b>4.1.5.</b> of the present Contract.</p>
<p><b>4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ЭКСПЕДИТОРА</b></p>	<p><b>4. RIGHTS AND LIABILITIES OF FORWARDING AGENT</b></p>
<p><b>4.1. Экспедитор вправе:</b></p>	<p><b>4.1. Forwarding agent has the right to:</b></p>
<p><b>4.1.1.</b> проверять достоверность представленных Клиентом необходимых документов, а также информацию о свойствах груза, об условиях его перевозки и иную информацию, необходимую для исполнения Экспедитором обязанностей, предусмотренных настоящим Договором;</p>	<p><b>4.1.1.</b> check the authenticity of the documents, submitted by Client, as well as information on characteristics of cargo, the terms of its' shipment and other data, being necessary for Forwarding agent to fulfill his duties due to the present Contract.</p>



6.4. ДОГОВОР ПЕРЕВОЗКИ  
И ДОГОВОР ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ

<p><b>4.1.2.</b> при возникновении непредвиденных обстоятельств, выбирать или изменять вид транспорта, маршрут перевозки груза, последовательность перевозки груза различными видами транспорта и другие условия, согласованные Сторонами в настоящем Договоре и Заявке, исходя из интересов Клиента, в соответствии с условиями настоящего Договора;</p>	<p><b>4.1.2.</b> upon the approach of force-majeure circumstances, choose or alter transport mode, route of shipment, succession of cargo' shipments by different transport modes and other conditions, agreed between the Parties in the present Contract and Order, in view of Client's interests and in accordance with the present Contract.</p>
<p><b>4.1.3.</b> отступать от указаний Клиента, предусмотренных настоящим Договором и Заявкой, если только это необходимо в интересах Клиента и Экспедитор по независящим от него обстоятельствам не смог: — предварительно запросить Клиента в порядке, определенном настоящим договором, о его согласии на такое отступление; — получить от Клиента ответ на свой запрос в срок, указанный в пункте <b>3.2.8.</b> настоящего Договора;</p>	<p><b>4.1.3.</b> to revise the instructions of Client, set forth in the present Contract and Order, if only its necessary for Client's interests and Forwarding agent, by any reasons beyond his control, was unable to: — send Client the preliminary enquiry in compliance with the order, specified in the present Contract, confirming his consent for his revision; — receive from Client the due reply to his enquiry within the period, specified in paragraph <b>3.2.8.</b> of the present Contract.</p>
<p><b>4.1.4.</b> отступать от указаний Клиента, предусмотренных настоящим Договором и Заявкой, в случае производственной необходимости, обусловленной деятельностью Экспедитора, при условии, если эти изменения не ухудшают условия хранения груза и не повышают стоимость оказания услуг, предусмотренных в Заявке;</p>	<p><b>4.1.4.</b> to revise the instructions of Client, specified in the present Contract and Order, in case of industrial necessity, resulted from the activities of Forwarding agent, on condition, that these terms do not aggravate the conditions of cargo storage and do not increase the cost of rendering the services, Stated in the order</p>
<p><b>4.1.5.</b> удерживать находящийся в его распоряжении груз до уплаты вознаграждения и возмещения, понесенных им в интересах Клиента расходов или до предоставления Клиентом надлежащего обеспечения исполнения своих обязательств в части уплаты вознаграждения и возмещения понесенных им расходов.</p>	<p><b>4.1.5.</b> to retain the cargo being in his disposal until the premium and compensation of the expenses he had due to the Client's demands is disbursed or until the submission of due guarantee of obligations' fulfillment in a part of premium's and compensation's for the incurred expenses disbursement by Client.</p>
<p><b>4.1.6.</b> Экспедитор вправе не приступать к исполнению своих обязанностей в следующих случаях: — при непредставлении Клиентом необходимых документов и информации об условиях перевозки и о свойствах груза;</p>	<p><b>4.1.6.</b> Forwarding agent has the right not to commence the fulfillment of his obligations in the following cases: — due to the Client's failure to submit the necessary documents and information concerning the terms and conditions of shipment and characteristics of cargo;</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>– при обнаружении Экспедитором несоответствия заявленного к перевозке груза с фактически предъявленным грузом;</li> <li>– при обнаружении Экспедитором неточной и неполной информации о свойствах груза и условиях его перевозки;</li> <li>– при предъявлении груза к перевозке в таре и упаковке, не обеспечивающей сохранность перевозимого груза и безопасность движения;</li> <li>– при нарушении Клиентом правил погрузки и крепления груза в подвижном составе;</li> <li>– не приступать к исполнению своих обязанностей при нарушении Клиентом порядка и сроков оплаты услуг, предусмотренных <b>Главой 5</b> настоящего Договора.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– due to the Forwarding agent’s detection of non-conformity of the declared for shipment cargo with the actually submitted one;</li> <li>– due to the Forwarding agent’s detection of the inaccurate or incomplete data concerning the characteristics of cargo, terms and conditions of shipment;</li> <li>– due to the submission for shipment of cargo in shipping containers or packing, not providing the safety of cargo as well as secure shipment;</li> <li>– due to Client’s violation of shipment and cargo’s lashing in the serviceable rolling stock;</li> <li>– not to commence his obligations’ fulfillment if the Client violates order and terms of payment for services, set forth in the <b>Chapter 5</b> of the present Agreement.</li> </ul>
<p><b>4.1.7.</b> Экспедитор вправе предъявить счет Клиенту на оплату:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– дополнительных затрат, возникших по независящим от Экспедитора причинам при выполнении транспортно-экспедиционных услуг по заявке Клиента (сверхнормативный простой транспорта, спецтехники, контейнера под погрузкой и/или выгрузкой, дополнительные сборы за перегруз транспортного средства, сборы за проезд мостов, туннелей и т. д.);</li> <li>– штрафов, предъявленных третьими лицами к Экспедитору, в связи с невыполнением или ненадлежащим выполнением Клиентом обязанностей по настоящему Договору;</li> </ul>	<p><b>4.1.7.</b> Forwarding agent has the right to show the account to Client for payment:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– the additional expenses which have arisen for the reasons independent of the Forwarding agent at performance of forwarding services under the application of Client (above permitted standard idle time of transport, a special equipment, the container under loading and-or unloading, additional gathering for a vehicle, gathering for travel of bridges, tunnels, etc.);</li> <li>– penalties, imposed on Forwarding agent by the third parties, due to failure or improper execution by Client of his obligations set forth in the present Contract.</li> </ul>
<p><b>4.1.8.</b> Экспедитор вправе привлечь к исполнению обязанностей по настоящему Договору третьих лиц.</p>	<p><b>4.1.8.</b> The Forwarding agent has the right to assign the obligations fulfillment under the present Contract to any third parties.</p>
<p><b>4.2. Экспедитор обязан:</b></p>	<p><b>4.2. Forwarding agent is obliged to:</b></p>
<p><b>4.2.1.</b> организовать доставку груза транспортом по маршруту, указанному в заявке;</p>	<p><b>4.2.1.</b> to arrange the delivery of goods by transport and in compliance with the route, indicated in the Order</p>
<p><b>4.2.2.</b> обеспечить своевременную подачу под погрузку исправного подвижного состава в состоянии, пригодном для перевозки заявленного Клиентом Груза и отвечающем требованиям Заявки;</p>	<p><b>4.2.2.</b> to provide due submission for loading a serviceable rolling stock in a condition, suitable for transportation of the cargo declared by the Client and meeting the requirements of the order</p>

**6.4. ДОГОВОР ПЕРЕВОЗКИ  
И ДОГОВОР ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ**

<b>4.2.3.</b> принять к перевозке Груз в указанном Клиентом месте;	<b>4.2.3.</b> to accept for transportation a cargo in the place specified by the Client
<b>4.2.4.</b> оформить перевозочные и сопутствующие перевозке груза документы;	<b>4.2.4.</b> to legalize transportation and accompanying transportation of a cargo papers
<b>4.2.5.</b> оплатить провозные и другие тарифы и сборы, связанные с перевозкой груза, из средств, полученных от Клиента;	<b>4.2.5.</b> to pay both other tariffs and the charges connected with the transportation of cargo, from the means received from Client
<b>4.2.6.</b> организовать за счет Клиента изготовление реквизитов крепления груза и доставку их к месту погрузки, если иное не оговорено в Заявке;	<b>4.2.6.</b> to arrange at Client's expense producing the items for cargo's lashing and their delivery to the place of loading, if not otherwise provided in the Order.
<b>4.2.7.</b> обеспечить сохранность груза с момента его принятия от грузоотправителя и до выдачи грузополучателю;	<b>4.2.7.</b> to provide safety of a cargo from the moment of his acceptance from consignor and before delivery to consignee.
<b>4.2.8.</b> предоставить Клиенту акт о выполненных работах;	<b>4.2.8.</b> to provide Client with the act of the works performed
<b>4.2.9.</b> предоставлять консультации, связанные с перевозкой и транспортно-экспедиционным обслуживанием;	<b>4.2.9.</b> to supply the consultations due to the shipments and transport-forwarding services.
<b>4.2.10.</b> застраховать свою ответственность перед Клиентом за утрату или повреждение груза, в случае ее необходимости, указанной в Заявке;	<b>4.2.10.</b> to insure his responsibility for loss or damage of cargo, in case of its' necessity, specified in the Order.
<b>4.2.11.</b> в случае, если полученные от Клиента указания неточны или неполны, либо не соответствуют договору транспортной экспедиции, и Экспедитор по не зависящим от него обстоятельствам не имел возможности уточнить указания Клиента, Экспедитор обязан оказывать экспедиционные услуги исходя из интересов Клиента;	<b>4.2.11.</b> in case Client's instructions are inexact or incomplete, or do not coincide with the Contract of transport expedition and the Forwarding agent, due to reasons beyond his control, hadn't any possibility to ask for details of Client's instructions, Forwarding agent is obliged to render transport-forwarding services in accordance with the interests of Client.
<b>4.2.12.</b> при возникновении необходимости изменений условий, предусмотренных пунктом 4.1.2., Экспедитор обязан уведомить Клиента в течение 12 (двенадцать) часов с момента их возникновения и согласовывает с ним свои дальнейшие действия.	<b>4.2.12.</b> upon the approach of necessity to alter the conditions, specified in paragraph 4.1.2., Forwarding agent is obliged to notify Client within twelve (12) hours from the moment of their appearance and agrees with him the due further steps.
<b>5. ЦЕНА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ</b>	<b>5. THE PRICE OF THE CONTRACT AND THE ORDER OF PAYMENT.</b>
<b>5.1.</b> Стоимость услуг является договорной и оговаривается Сторонами в Заявке в каждом отдельном случае.	<b>5.1.</b> Cost of services is contractual and is stipulated by the Parties in the Order in each separate case.

<p><b>5.2.</b> Стоимость услуг включает в себя все затраты по организации и перевозке груза, выполнению других экспедиторских услуг с учетом вознаграждения Экспедитора.</p>	<p><b>5.2.</b> Cost of services includes all expenses on the organization and transportation of a cargo, performance of other forwarding services in view of compensation of the Forwarding agent.</p>
<p><b>5.3.</b> Клиент производит оплату транспортно-экспедиционных услуг в размере 100 % (сто процентов) суммы, указанной в счете, в течение пяти банковских дней с момента получения счета, используя наличную или безналичную форму, в соответствии с действующим законодательством.</p>	<p><b>5.3.</b> Client makes the payment of forwarding services in the amount of hundred per cent (100 %) of the sum, specified in the account, within the five (5) banking days from the moment of the account's receipt, payable in cash or non-cash form, in accordance with the applicable legislation.</p>
<p><b>5.4.</b> При безналичном расчете копия платежного поручения с отметкой банка передается Клиентом в адрес Экспедитора факсимильной связью.</p>	<p><b>5.4.</b> In case of the non-cash payment, the payment assignment's copy with the bank's mark is transferred by Client to Forwarding agent via fax.</p>
<p><b>5.5.</b> Оплата транспортно-экспедиционных услуг считается произведенной Клиентом только в случае поступления платежа на расчетный счет в банке (в кассу) Экспедитора.</p>	<p><b>5.5.</b> The payment for transport-forwarding services is considered made only in case of payment's receipt on Forwarding agent's current account in his bank.</p>
<p><b>5.6.</b> Стоимость услуг может быть пересмотрена по соглашению Сторон в случаях:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– если объемно-весовые, размерные характеристики груза, заявленные Клиентом, изготовителем или отправителем груза, окажутся в противоречии с фактическим обмером и/или весом и это окажет существенное влияние на тарифы и иные расходы, связанные с выполнением поручения Клиента;</li> <li>– односторонних решений государственных органов, портовых администраций, перевозчиков о повышении цен и тарифов;</li> <li>– изменения страховых, таможенных и других платежей.</li> </ul>	<p><b>5.6.</b> Cost of services can be reconsidered under the agreement of Parties in the following cases:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– if the volumetric-weight, dimensional characteristics of cargo declared by Client, the manufacturer or the shipper appear in contradiction with actual measurement and-or weight and it renders essential influence on tariffs and other charges, connected to performance of the assignment of Client;</li> <li>– unilateral decisions of the state bodies, port administrations, carriers on increase of the prices and tariffs;</li> <li>–alterations in insurance, customs and other payments.</li> </ul>
<p><b>5.7.</b> В случаях, указанных в п. 5.6. настоящего Договора, Экспедитор обязан немедленно уведомить Клиента об этих обстоятельствах. Отказ Клиента от пересмотра договорной цены освобождает Экспедитора от дальнейшего выполнения своих обязанностей по выполнению данной Заявки.</p>	<p><b>5.7.</b> In all the cases, specified in p. 5.6. of the pre-sent Contract, Forwarding agent is obliged to notify Client immediately on these circumstances approach. Client's refusal to reconsider contractual price releases Forwarding agent from the further fulfillment of his obligations due to the performance of the present Order.</p>

<p><b>5.8.</b> В случае непредъявления груза к перевозке или обоснованного отказа любой из Сторон от перевозки денежная сумма, уплаченная Клиентом за данную перевозку, подлежит возврату за вычетом произведенных Экспедитором расходов по выполнению данного Клиентом поручения.</p>	<p><b>5.8.</b> In case of cargo's non-declaration for shipment or reasonable refusal of any of the Parties to fulfill the shipment, the cost paid by Client is subject to refunding, excluding the Forwarding agent's expenses due to the performance of Client's assignment.</p>
<p><b>6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН</b></p>	<p><b>6. THE RESPONSIBILITY OF THE PARTIES</b></p>
<p><b>6.1.</b> За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей, предусмотренных настоящим Договором, Стороны несут ответственность по основаниям и в размере, которые определяются в соответствии с главой 25 Гражданского кодекса Российской Федерации и Федеральным законом «О транспортно-экспедиционной деятельности».</p>	<p><b>6.1.</b> For non-performance or undue performance, set forth in the present Contract, the Parties bear the liability on the bases and in the order, determined in accordance with the Clause 25 of the RF Civil Code and Federal Law "On transport-forwarding activities".</p>
<p><b>6.2. Экспедитор несет ответственность:</b></p>	<p><b>6.2. Forwarding agent is responsible for:</b></p>
<p><b>6.2.1.</b> за реальный ущерб – утрату, недостачу и повреждение груза в процессе перевозки в объеме стоимости утраченного, недостающего или поврежденного груза, если не докажет отсутствие своей вины. Размер ущерба устанавливается Клиентом на основе цен, действующих на момент составления акта приема-передачи груза. После взаимного согласования стоимости ущерба, Экспедитор перечисляет согласованную сумму на текущий счет Клиента в течение пяти банковских дней;</p>	<p><b>6.2.1.</b> actual damages – losses, shortage and damage of a cargo in course of shipment in amount of lost, shortened or damaged cargo, if he fails to prove his innocence. The amount of damages is established by Client, on the bases of prices, being in force at the moment of the act of transfer-acceptance of a cargo issuance. Upon the mutual agreement of the damages' amount, Forwarding agent remits the agreed sum on Client's current account within five (5) banking days.</p>
<p><b>6.2.2.</b> за действие третьих лиц, привлеченных к исполнению настоящего договора.</p>	<p><b>6.2.2.</b> for the activities of the third parties, engaged for the present Contract's performance</p>
<p><b>6.3. Клиент несет ответственность:</b></p>	<p><b>6.3. Client is responsible for:</b></p>
<p><b>6.3.1.</b> за простой транспортного средства под погрузкой или разгрузкой сверх установленных норм, а также за непредставление груза Клиент возмещает Экспедитору убытки в размерах, предусмотренных действующим законодательством РФ;</p>	<p><b>6.3.1.</b> for the transport demurrage on loading or unloading exceeding the due norms, as well as for cargo's non-submission, Client compensates the damages to Forwarding agent in amount, set forth by the applicable legislation of the RF.</p>
<p><b>6.3.2.</b> за убытки, причиненные Экспедитору в связи с представлением недостоверной информации о свойствах груза, условиях его перевозки, а также иной информации, необходимой для выполнения Заявки.</p>	<p><b>6.3.2.</b> for the damages suffered by Forwarding agent due to providing him with the wrongful information concerning the characteristics of goods, terms and conditions of shipment, as well as any other information necessary for performance of the Order.</p>

<p><b>6.3.3.</b> за возникшую порчу груза вследствие его удержания Экспедитором в случаях, предусмотренных пунктом <b>4.1.5.</b> настоящего Договора;</p>	<p><b>6.3.3.</b> for the arisen damages of cargo due to its retaining by Forwarding agent in the cases, set forth in paragraph <b>4.1.5.</b> of the present Contract;</p>
<p><b>6.3.4.</b> Клиент несет ответственность за предоставление достоверной информации с целью таможенного оформления грузов, в соответствии с Таможенным кодексом РФ.</p>	<p><b>6.3.4.</b> Client bears the responsibility for the accuracy of the information concerning customs registration of cargo, in accordance with the RF Customs Code.</p>
<p><b>6.4. Освобождение от ответственности:</b></p>	<p><b>6.4. Exemption of liability:</b></p>
<p><b>6.4.1.</b> Экспедитор освобождается от ответственности за несоблюдение сроков доставки груза железнодорожным транспортом, если иное не оговорено в Заявке, а также за последствия неисполнения своих обязательств в случаях, предусмотренных пунктом <b>4.1.6.</b> настоящего договора.</p>	<p><b>6.4.1.</b> Forwarding agent is not liable for nonobservance of cargo delivery terms by railway, if not otherwise provided by the order, as well as for the consequences of his obligations nonobservance in the cases, set forth in paragraph <b>4.1.6.</b> of the present Contract.</p>
<p><b>6.4.2.</b> Экспедитор не несет ответственности за возможные последствия, возникшие из-за неправильных или неполных данных, содержащихся в Заявке.</p>	<p><b>6.4.2.</b> Forwarding agent is not liable for the possible consequences, resulted from wrongful or incomplete data, contained in the Order.</p>
<p><b>7. ФОРС-МАЖОР</b></p>	<p><b>7. FORCE-MAJEURE</b></p>
<p><b>7.1.</b> Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если они явились следствием обстоятельства непреодолимой силы, а именно: в случае введения особого положения и других чрезвычайных мер (наводнения, землетрясения и др.), объявляемых в установленном Законом порядке, и эти обстоятельства непосредственно повлияли на исполнение настоящего Договора. При этом срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого действовали такие обстоятельства.</p>	<p><b>7.1.</b> The Parties are relieved from the responsibility for partial or full default of obligations under the present Contract if they were consequence of force-majeure circumstances, namely: in case of introduction of special conditions and other emergency measures (flood, earthquakes, etc), declared in the order established by the Law, and these circumstances have directly affected execution of the present Contract. Thus term of execution of obligations is removed in proportion to time during which such circumstances operated.</p>
<p><b>7.2.</b> Обе стороны обязаны своевременно уведомлять друг друга о наступлении обстоятельств форс-мажор.</p>	<p><b>7.2.</b> Both Parties are obliged to notify each other on approach of force-majeure circumstances in due time.</p>
<p><b>8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ</b></p>	<p><b>8. FINAL PROVISIONS</b></p>
<p><b>8.1.</b> Вопросы, не оговоренные настоящим Договором, регулируются действующим законодательством Российской Федерации.</p>	<p><b>8.1.</b> The questions which have been not stipulated by the present Contract, are adjusted by the applicable legislation of the Russian Federation.</p>

**6.4. ДОГОВОР ПЕРЕВОЗКИ  
И ДОГОВОР ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ**

<p><b>8.2.</b> Ни одна из сторон не вправе передавать кому-либо сведения, носящие конфиденциальный характер и ставшие известными в ходе выполнения условий настоящего договора.</p>	<p><b>8.2.</b> Neither Party has the right to disclose the confidential information, which became known due to fulfillment of the present Contract's terms.</p>
<p><b>8.3.</b> Все споры и разногласия, возникающие при исполнении настоящего Договора, разрешаются путем переговоров, а в случае недостижения согласия подлежат разрешению в Арбитражном суде Московской области в претензионном порядке.</p>	<p><b>8.3.</b> All disputes and disagreements arising at execution of the present Contract, are resolved by negotiations, and in a case the Parties fail to come to an agreement are to be settled in Arbitration Court of Moscow region in the due order.</p>
<p><b>8.4.</b> Все изменения и дополнения к настоящему Договору должны быть оформлены в виде дополнительных соглашений, подписаны Клиентом и Экспедитором, и являются его неотъемлемой частью.</p>	<p><b>8.4.</b> All amendments and addenda to the present Contract should be made out as additional agreements, signed by Client and Forwarding agent, and are to be considered its integral part.</p>
<p><b>8.5.</b> Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, каждый из которых имеет одинаковую юридическую силу.</p>	<p><b>8.5.</b> The present Contract is made in duplicate, each copy having the equal legal force.</p>
<p><b>8.6.</b> Срок действия настоящего договора устанавливается с «___» _____ г. по «___» _____ г. В случае, если ни одна из сторон не позднее чем за один месяц до истечения срока настоящего Договора не предупредит другую сторону о своем намерении отказаться от договорных отношений, настоящий Договор автоматически продлевается на каждый следующий календарный год.</p>	<p><b>8.6.</b> The validity term of the present Contract is established from "___" _____ until "___" _____. In case neither of the Parties notifies the other Party, not later than one (1) month prior to the Contract's termination, on its intention to annul the contractual relations, the present Contract is considered to be automatically renewed for every following calendar year.</p>
<p><b>8.7.</b> Настоящий договор может быть досрочно расторгнут посредством заключения двустороннего соглашения по требованию одной из сторон, с письменным предупреждением другой стороны за 30 дней. При этом действие договора прекращается только в том случае, если Сторонами будут выполнены все обязательства по расчетам за осуществленные перевозки грузов и урегулированы все споры и разногласия между Сторонами.</p>	<p><b>8.7.</b> The present Contract could be cancelled before its termination term, by means of bilateral agreement's conclusion upon one of the Parties' demand, with the written notification of the other Party thirty (30) days prior. However, the Contract's validity is annulled only in case the Parties have fulfilled all the obligations due to payments for cargo shipments performance and have settled all the disputes and differences between them.</p>
<p><b>9. ЮРИДИЧЕСКИЕ И ПОЧТОВЫЕ АДРЕСА СТОРОН</b></p>	<p><b>9. LEGAL AND MAIL ADDRESSES OF THE PARTIES</b></p>
<p><b>9.1. ЭКСПЕДИТОР</b> _____</p>	<p><b>9.1. FORWARDING AGENT</b> _____</p>
<p><b>9.2. КЛИЕНТ</b> _____</p>	<p><b>9.2. CLIENT</b> _____</p>

## 6.5. РИСКИ ПРИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ И СПОСОБЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

### 6.5.1. Договор страхования

Один из самых распространённых способов минимизации рисков является страхование.

Страховое покрытие может распространяться на логистическую схему в целом, включая транзитную транспортировку через третьи страны и хранение на транзитном складе. Сумма, уплачиваемая страховой компании за страхование грузов, а именно страховой взнос (страховая премия), зависит от стоимости, номенклатуры, упаковки груза, маршрута, периода и способа перевозки, скидок, предоставляемых страховой компанией постоянным клиентам и ряда других условий.

Страхование может покрывать большую цену, чем та, которая, предусмотрена в договоре купли-продажи. Данный случай упоминается в Инкотермс в разделах «Договоры перевозки и страхования» (п. А3) для условий CIF, CIP, когда страхование должно покрывать, как минимум, цену, зафиксированную в договоре купли-продажи, плюс 10 %, т. е. 110 %.

В договоре страхования может оговариваться франшиза (размер ущерба страхователя, не возмещаемый страховщиком) или лимит ответственности страховщика (максимально выплачиваемое страховщиком страховое возмещение).

После наступления страхового случая и требования страхового возмещения страхователь должен предъявить страховщику следующие документы:

- страховой полис;
- отгрузочные документы, включая накладные, инвойсы для подтверждения своего имущественного интереса в застрахованном грузе;
- акты осмотра груза, подписанные представителями продавца и покупателя, и/или акты экспертизы, проведенной независимой экспертной организацией (например, Торгово-промышленной палатой (ТПП)) и иные официальные документы для подтверждения страхового случая;
- акты осмотра груза представителями страховщика или независимой экспертной организацией (например, ТПП) по согласованию со страховщиком и иные официальные документы для доказательства размера своих претензий по убыткам.

Основные определения терминов, используемых при страховании, в интерпретации страховой компании Lloyd можно найти на Интернет-странице: [www.freightinsure.com](http://www.freightinsure.com)

Договор страхования может быть заключен на основании одного из нижеследующих условий:

**«С ответственностью за все риски».** По договору страхования, заключенному на этом условии, возмещаются независимо от их процента:



- а) убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, происшедшие по любой причине, кроме случаев, предусмотренных в пунктах «а» — «и» § 6 Правил;
- б) убытки, расходы и взносы по общей аварии;
- в) все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза, а также по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

**«С ответственностью за частную аварию».** По договору страхования, заключенному на этом условии, возмещаются:

- убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие огня, молнии, бури, вихря и других стихийных бедствий, крушения или столкновения судов, самолетов и других перевозочных средств между собой, или удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, провала мостов, взрыва, повреждения судна льдом, подмочки забортной водой, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара;
- убытки вследствие пропажи судна или самолета без вести;
- убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке, выгрузке груза и приеме судном топлива;
- убытки, расходы и взносы по общей аварии;
- все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза, а также по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

По договору страхования, заключенному на условиях **«Без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения»**, возмещаются:

- убытки от полной гибели всего или части груза вследствие огня, молнии, бури, вихря и других стихийных бедствий, крушения или столкновения судов, самолетов и других перевозочных средств между собой, или удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, провала мостов, взрыва, повреждения судна льдом, подмочки забортной водой, а также вследствие мер, принятых для спасания или для тушения пожара;
- убытки вследствие пропажи судна или самолета без вести;
- убытки от полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке, выгрузке груза и приеме судном топлива;
- убытки от повреждения груза вследствие крушения или столкновения судов, самолетов и других перевозочных средств между собой или со всяким неподвижным или плавучим предметом (включая лед), посадки судна на мель, пожара или взрыва на судне, самолете или другом перевозочном средстве;

- убытки, расходы и взносы по общей аварии;
- все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза, а также по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

**Минимальное покрытие** предоставляется при страховании на условиях оговорки С, которой не покрываются частичные убытки по застрахованным грузам. При этом покрываются:

- гибель застрахованного груза или его повреждение вследствие: пожара или взрыва, посадки на мель, выброса на берег, опрокидывания судна или в случае, когда судно тонет,
- опрокидывания или схода с рельсов при наземной транспортировке,
- столкновения судна или транспортного средства с любым объектом, за исключением контакта с водой,
- разгрузки груза в порту в результате аварии;
- гибель или повреждение застрахованного груза, вызванные следующими причинами: жертвованием при общей аварии, выбросом груза за борт.

Более широким уровнем покрытия является страхование на условиях оговорки В, которая уже включает расходы по частичным убыткам. Дополнительно к рискам, покрываемым по оговорке С данный уровень покрытия включает также и:

- убытки, вызванные стихийными бедствиями: землетрясением, извержением вулкана или удара молнии;
- убытки, вызванные гибелью груза во время погрузки или разгрузки.

Страхование с использованием данной оговорки сейчас используется редко, и страхователи, которым необходимо более широкое покрытие, чем предоставляется оговоркой С, как правило выбирают покрытие, предоставляемое оговоркой А, включающей все потенциально возможные риски.

Данная оговорка покрывает все риски, указанные в оговорках В и С, а также дополнительно защищает от убытков, явившихся результатом поломки, кражи, грабежа или насильственного изъятия всего или части груза, порчи груза.

При страховании грузов применяются и стандартные исключения из страхового покрытия, которые могут быть дополнены в зависимости от природы груза, вида транспорта или условий перевозки груза.

### 6.5.2. CMR/TIR страхования

При перевозке грузов автомобильным транспортом широкое распространение получило так называемое CMR/TIR – страхование. Данный вид страхования покрывает законодательную ответственность за гибель или повреждение груза, перевозимого перевозчиком по конвенции КДПГ/CMR.

**При этом страхуются следующие риски:**

1) ответственность по закону перед владельцами грузов, принятых к перевозке, за полную гибель или повреждение груза. В отношении экспедиторов это распространяется на груз, принятый к экспедированию на основании договора экспедиции, но при условии, что экспедитор не является перевозчиком груза;

2) ответственность по закону перед третьими лицами (убыткам, связанным с нанесением вреда грузом и/или транспортным средством третьему лицу в процессе транспортировки);

3) ответственность за уплату таможенных платежей, штрафов и других взысканий, которые могут налагаться в соответствии с таможенными законами и правилами соответствующих стран за нарушения, связанные с проведением внешнеэкономических операций, в т. ч. с соблюдением процедуры перевозки грузов с применением книжки МДП, установленной конвенцией МДП 1975 г.

Так как страхование CMR/TIR – страхование гражданско-правовой ответственности, то возмещение получает только пострадавшая сторона – владелец груза.

Страховым случаем является требование грузовладельца или третьего лица возместить убытки и/или вред, связанные с осуществлением Страхователем деятельности в качестве международного автоперевозчика/Экспедитора в период действия договора страхования и повлекшие за собой смерть, любое нарушение здоровья физического лица, любую потерю или ущерб имуществу физического или юридического лица и явившиеся следствием:

- гибели и/или повреждения груза, произошедших в результате:
  - столкновения средств транспорта с препятствиями и между собой;
  - пожаров;
  - опрокидываний транспортных средств;
  - провала мостов, взрывов;
  - непредвиденных обстоятельств техногенного характера при погрузке (выгрузке);
  - противоправных действий третьих лиц;
- недополучения таможенными органами таможенных сборов и пошлин в связи с перевозкой Страхователем грузов по процедуре МДП/TIR.

Страховщик берет на себя обязательство выплатить страховое возмещение в размере причитающихся ввозных или вывозных пошлин и сборов, а также процентов за просрочку, которые могут причитаться в соответствии с Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП 1975 года), таможенными законами и правилами страны, в которой обнаружено нарушение в связи с операцией МДП.

Мы рассмотрели основные этапы и аспекты экспортной деятельности компании. Как видно из изложенного материала, она многоплановая и довольно сложная в реализации. Но в то же время она позволит компании выйти на новый уровень своего развития и добиться признания не только внутри страны, но и на международном рынке. Такой результат можно получить только при четкой и понятной стратегии, которая сочетается с гибкой тактикой и упорством в достижении поставленной цели. Для этого компания должна производить продукцию, соответствующую международным стандартам, и быть востребованной на мировом рынке. Компания должна иметь команду высококлассных специалистов, которые смогут реализовать стратегические цели, поддерживать и развивать полученные результаты.

Как было отмечено, экспортная деятельность на мировых рынках происходит в условиях постоянной жесткой конкурентной борьбы, в которой побеждают только самые сильные и целеустремленные. В одиночку в этой борьбе победить очень сложно, поэтому во всех странах, в том числе и в России, государство оказывает существенную поддержку своим экспортёрам. Это выражается в гарантировании экспортных операций, предоставлении долгосрочных и среднесрочных экспортных кредитов, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам, страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков. В последнее время значительно упростились таможенные формальности при декларировании экспортных грузов, смягчается валютный контроль, упрощается процедура возмещения экспортного НДС, снимаются барьеры при торговле внутри Таможенного союза.

Кроме того, значительную поддержку и помощь в выходе на международные рынки оказывают Торгово-промышленная палата РФ, Союз промышленников и предпринимателей России, отраслевые бизнес-ассоциации. Эти структуры организуют поездки российских предпринимателей за рубеж, где происходят встречи с местными предпринимателями, проводят семинары и обучение особенностям и нюансам международной торговли.

Тем не менее, основную тяжесть и риски экспортной деятельности несет сама компания-экспортер, поэтому все её действия должны быть тщательно просчитаны, все шаги взвешены, а риски минимизированы.

1. Закон РФ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
2. Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе».
3. Закон РФ от 10.12.03г. №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».
4. Закон о таможенном регулировании в РФ от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ.
5. Налоговый кодекс РФ от РФ от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ.
6. Гражданский кодекс РФ от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ.
7. Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров.
8. Воронкова О. Н., Пузакова Е. П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление. М. Экономист, 2007 г.
9. Дегтярева О. И., Полянова Т. Н., Саркисов С. В. Внешнеэкономическая деятельность. Дело. М. 2006 г.
10. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Учебное пособие.- 3-е изд. – Издательство: Дашков и К, 2006. Москва.
11. Иванов М. Ю., Иванова М. Б. Внешнеэкономическая деятельность. Учебное пособие. Издательство: ПРИОР 2005. Москва
12. Астахов В. П. Бухгалтерский учет и валютный контроль во внешнеэкономической деятельности. Учебно-практическое пособие. Москва. 2005 г.
13. Дюмулен И. И. Всемирная Торговая Организация. М., 2003 г.
14. Дюмулен И. И. Международная торговля услугами. М., Экономика, 2003 г.
15. Стровский Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебное пособие. 2004 г.
16. Курбангалеева О. А. Валютные операции. 2005 г.
17. Шамахов В. А. Внешнеторговое ценообразование: учебное пособие для вузов. 2006 г.
18. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для вузов. 2006 г.
19. Диденко. Н. А. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. 2-е издание. 2004 г.

20. Селих К. Переговоры в международном бизнесе. Практическое руководство. 2004 г.
21. Громова Н. М. Внешнеторговый контракт. Практическое пособие. Издательство «Экономист» 2005 г.
22. Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. – М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996.
23. Инкотермс-2010. Официальный перевод. Издание – 2009 г. Париж.
24. Международная торговая палата. Форс-мажорные обстоятельства. Рекомендации по применению. Париж 1997 г.
25. Кретов И. И., Садченко К. В. Логистика во внешнеторговой деятельности. Практическое пособие. Изд. 2003 г.
26. Кириченко А. В. Перевозка экспортно-импортных грузов. Организация логистических систем. 2-е издание. Изд. «Питер» 2004 г.
27. Курбангалеева О. А. Валютные операции. 2005 г.
28. Ефимов И. С. Стратегия и тактика управления коммерческой сделкой: Подготовка, заключение, исполнение: Учеб. пособие, М.: Дело, 2002.
29. Таможенное оформление товаров. Практическое пособие, Изд. «Благовест-В» 2005 г.
30. Кокин А. С., Левиков Г. А. Международная транспортная экспедиция. Дело. М.2005
31. Дегтярёва О. И., Полянова Т. Н., Саркисов С. В. Внешнеэкономическая деятельность. М 2006.
32. Кретов И. И., Садченко К. В. Логистика во внешнеэкономической деятельности. М., 2004.
33. Курганов В. М. Логистика, транспорт и склад в цепи поставок. Книжный мир. М. 2005.
34. Назаренко В. М., Назаренко К. С. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. М. 2000.
35. Перевозка экспортно-импортных грузов. Организация логистических систем. Под редакцией А. В. Кириченко. Питер. С-П. 2004.
36. Транспортная логистика. Под редакцией Л. Б. Миротина. Экзамен. М. 2005.

37. Саркисов С. В. Организация и управление доставкой товаров во внешнеэкономических связях (основы логистики): Учеб. пособие. М., 1998.
38. Логистика / Под ред. Б. А. Аникина. М., 2004.
39. Неруш Ю. М. Коммерческая логистика. М., 1997.
40. Плужников К. И. Транспортно-экспедиторские операции. М., 1997.
41. Внешнеторговые транспортные операции и логистика: Учеб. пособие. Под ред. Д. С. Николаева. М, 1998.
42. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник. М., 2004.
43. Голиков Е. А. Маркетинг и логистика; Учеб. пособие. М., 1999.
44. Миротин Л. Б., Ташбаев Ы. Э. Логистика для предпринимателя: Учеб. пособие. М., 2002.
45. Неруш Ю. М. Логистика: Учебник. М., 2003.
46. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе: Учебник. М., 2001.
47. Уотерс Доналд. Логистика. Управление цепью поставок: Учебник. М., 2003.

