



Администрация
Томской области



Союз «Томская
торгово-промышленная
палата»



ФОНД
РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА



Министерство
экономического развития
Российской Федерации

Внешнеторговый контракт без ошибок

Пособие для экспортеров

2018 г.

Информационно-справочное пособие посвящено этапам и способам оформления внешнеэкономической сделки, содержит информацию по подготовке и проведению переговоров с зарубежными партнерами, в нем рассмотрены виды документации, связанной с оформлением сделки, структура и содержание внешнеторгового контракта, приведены примеры сопроводительных документов.

Пособие подготовлено Томской ТПП в рамках деятельности Регионального центра поддержки экспорта при поддержке Фонда развития бизнеса, Администрации Томской области и Министерства экономического развития Российской Федерации и предназначено для экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Томской области.

Информационно-справочное пособие посвящено этапам и способам оформления внешнеэкономической сделки, содержит информацию по подготовке и проведению переговоров с зарубежными партнерами, в нем рассмотрены виды документации, связанной с оформлением сделки, структура и содержание внешнеторгового контракта, приведены примеры сопроводительных документов.

Пособие подготовлено Томской ТПП в рамках деятельности Регионального центра поддержки экспорта при поддержке Фонда развития бизнеса, Администрации Томской области и Министерства экономического развития Российской Федерации и предназначено для экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Томской области.



Администрация
Томской области



Союз «Томская
торгово-промышленная
палата»



ФОНД
РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА



Министерство
экономического развития
Российской Федерации

Внешнеторговый контракт без ошибок

Пособие для экспортеров

Томск
2018

Содержание

1. Подготовка к заключению внешнеторговой сделки купли-продажи товаров.	5
<ul style="list-style-type: none">• Источники информации для осуществления ВЭД• Внешнеторговые сделки и операции• Организация работы по заключению внешнеторговой сделки	
2. Международный (внешнеторговый) контракт купли-продажи товаров.	24
<ul style="list-style-type: none">• Порядок подготовки и заключения, структура и содержание внешнеторгового контракта.• Классификация контрактных условий: условия существенные и несущественные, обычные и специфические, коммерческие и юридические.• Виды внешнеторговых контрактов: контракты типовые и индивидуальные. <p><i>Кейс: Сделка между резидентами РФ по покупке иностранных (не растаможенных) товаров на территории РФ.</i></p>	
3. Характеристика основных контрактных условий: предмет, качество, цена.	31
<ul style="list-style-type: none">• Раздел «Предмет контракта». Основные требования к предмету контракта.• Раздел «Качество». Способы определения качества товара в международной торговле.• Ценообразование во внешней торговле; виды (способы фиксации) внешнеторговых цен; виды скидок, применяемых в международной торговле.• Раздел «Сдача – приемка товара» <p><i>Кейс: Как решаются проблемы брака при внешнеторговых сделках?</i></p>	

4. Характеристика основных контрактных условий: платеж, санкции, непреодолимая сила, арбитраж.	44
<ul style="list-style-type: none">• Условия платежа (валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов). Особенности расчетов по внешнеторговым договорам. Валютное регулирование и валютный контроль в сфере внешнеэкономической деятельности.• Санкции и рекламации.• Форс-мажор и Арбитраж. Способы организации арбитражного разбирательства. <p><i>Кейс: Алгоритм действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки.</i></p>	
5. Базисные условия поставки: роль и функции в обеспечении международной торговли.	83
<ul style="list-style-type: none">• практические рекомендации по применению правил Инкотермс 2010. <p><i>Кейс: Как правильно осуществить поставку товара на условиях DDP?</i></p>	
6. Товаросопроводительные документы, особенности подготовки и оборота	99
<ul style="list-style-type: none">• виды внешнеторговых документов• образцы документов по внешнеторговой сделке <p><i>Кейс: порядок оформление товаросопроводительных документов при условии, что грузоотправитель и продавец или грузополучатель и покупатель – разные лица.</i></p>	
7. Список литературы	134

1. Подготовка к заключению внешнеторговой сделки купли-продажи товаров

1.1. Источники информации для осуществления ВЭД

Для поиска на международных рынках нужных товаров или услуг в Интернете существует множество сайтов. При этом возникает проблема выбора достоверных источников информации.

Вот некоторые из наиболее популярных информационно-справочных систем для международного поиска.

Русскоязычные источники внешнеэкономической информации

Бесплатные источники

1. Единый портал внешнеэкономической информации Минэкономразвития России.

Портал ВЭИ – это наиболее полный официальный государственный источник информации для экспортеров. Здесь содержится:

- информация о государственном регулировании внешнеэкономической деятельности;
- информация о формах государственной поддержки экспортно-ориентированных компаний;
- аналитика по странам;
- путеводители для бизнеса по странам;
- обзоры экономики страны пребывания, которые готовят торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах;
- информация о международных тендерах;
- информация о коммерческих запросах;
- информация об основных международных выставках.

На Портале ВЭИ доступны некоторые сервисы получения информации в режиме онлайн. Более подробно информация о них представлена в блоке «Государственная поддержка экспорта».

Ссылка на ресурс: www.ved.gov.ru

2. Сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации.

Здесь содержится:

- статистическая информация по внешней торговле;
- перечень таможенных органов, их контакты;
- различные реестры таможенных брокеров и перевозчиков.
- статистика об экспорте в натуральном и стоимостном выражении по товарным позициям ТН ВЭД ЕАЭС и странам (недостаток - ограничение количества символов кода ТН ВЭД до 4-6 знаков.
- более информативны платные базы данных таможенной статистики – Глобус ВЭД, Мозаика и другие).

Ссылка на ресурс: www.customs.ru

3. Единый интернет-портал Росстата.

Здесь содержится:

- статистика внешней торговли;
- центральная база статистических данных (ЦБСД);
- единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС)/статистика по демографическим, социальным и экономическим показателям различных стран.

Ссылка на ресурс: **www.gks.ru**

4. Сайт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

Здесь содержится:

- информация о коммерческих запросах;
- аналитика по внешнеэкономической деятельности;
- информация по странам;
- реестр надежных партнеров.

Ссылка на ресурс: **www.tpprf.ru**

5. Сайт проекта «Ведение бизнеса» www.russian.doingbusiness.org.

Здесь содержится:

- объективная оценка нормативных правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность, и обеспечение их соблюдения в 189 странах;
- анализ всесторонних количественных данных для сопоставления условий регулирования предпринимательской деятельности между странами в динамике.

Ссылка на ресурс: **www.russian.doingbusiness.org**

6. Решения арбитражных судов Российской Федерации.

Здесь содержится информация о финансовом состоянии компаний.

Ссылка на ресурс: **www.arbitr.ru**

7. Информацию о предстоящих выставках и выставочных операторах можно найти на следующих интернет-ресурсах:

www.uefexpo.ru Российский союз выставок и ярмарок

www.messe-russia.ru Организатор выставок и конференций Deutsche Messe

www.exponet.ru Профессиональный интернет-портал выставочной индустрии. Содержит перечень основных международных выставок, проходящих в России и за рубежом.

8. Сайт АО «Российский экспортный центр»

АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) – государственный институт поддержки несырьевого экспорта, предоставляющий российским экспортерам широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки. Взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, а также сотрудничество с ключевыми отраслевыми и деловыми организациями позволяют РЭЦ совершенствовать условия ведения экспорта в России и нивелировать действие существующих барьеров при осуществлении внешнеэкономической деятельности

Ссылка на ресурс: **www.exportcenter.ru**

9. Сайт Евразийской экономической комиссии

Постоянно действующий регулирующий орган Евразийского экономического союза

Ссылка на ресурс: eec.eaeunion.org

Платные источники

1. Платные источники, содержащие информацию о компаниях и их финансовых показателях:

• СПАРК-ИНТЕРФАКС www.spark-interfax.ru

• Интегрум: www.integrum.ru

• Скрин: www.skrin.ru

2. РБК-Маркетинг публикует результаты собственных исследований.

Ссылка на ресурс: www.marketing.rbc.ru

3. Правила ИНКОТЕРМС размещены на сайте.

Ссылка на ресурс: www.sites.google.com/a/iccwbo.ru/incoterms/

Англоязычные источники информации по внешнеэкономической деятельности

1. Dun & Branstreet. Общеизвестный лучший поставщик аналитики о компаниях.

• 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.

• База данных D&B, ведя свою историю с 1841 года, не имеет аналогов по объему (200 млн. компаний), основана на уникальной технологии стандартизации и проверки данных (DUNSRight®), а также на собственной глобальной системе идентификации бизнесов (DUNS номер).

• 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.

Ссылка на ресурс: www.dnb.ru

2. Информационно справочная система Kompass

• Kompass - уникальная B-2-B база данных, содержащая информацию о 3 млн. компаний 60 стран мира.

• Сайт Kompass предоставляет информацию о компаниях ведущих стран мира, предлагает поиск по уникальному классификатору товаров и услуг и стандартизированное представление данных компаний с полным описанием деятельности каждой компании, ее товаров и услуг, торговых марок, руководителей, направлений экспорта/импорта.

• Система позволяет отправлять запросы на поставку товара, выгружать информацию в файл, скачивать демо-версии электронных справочников предприятий.

Ссылка на ресурс: www.ru.kompass.com

3. Европейская информационная система EUROPAGES

- EUROPAGES является крупнейшей европейской информационной системой класса B2B.
- Через свои специализированные интернет-каталоги для покупателей, поставщиков, дистрибьюторов и экспортеров EUROPAGES способствует получению необходимой информации о компаниях из 36 европейских стран на 26 языках.
- EUROPAGES делает доступными для покупателей базы данных поставщиков по всей Европе, всех бизнес-секторов.

Ссылка на ресурс: www.europages.com.ru

4. Кредитно-информационное агентство CREDITREFORM - 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.

- Агентства CREDITREFORM или Dun&Bradstreet обычно предоставляют следующую информацию:
 - сведения о собственниках и менеджменте,
 - юридический статус и история предприятия,
 - виды деятельности, финансовая информация, кредитная история,
 - информация об имеющихся текущих и просроченных задолженностях и независимое мнение, выраженное в определенной сумме максимального кредитного лимита.

Ссылка на ресурс: www.creditreform.com

5. Сайт международного торгового центра (International Trade Center, ИТС). Наиболее полный источник по международной торговле. Здесь содержится:

- информация о мерах тарифного и нетарифного регулирования;
- физические и стоимостные объемы торговли между странами.

Ссылка на ресурс: www.intracen.org

6. Всемирная торговая организация (The World Trade Organization (WTO)).

Ссылка на ресурс: www.wto.org

7. Информация о странах NationMaster.

Ссылка на ресурс: www.nationmaster.com

Сайты торговых онлайн-площадок

1. **JD.Com** <http://en.jd.com> (интернет-продажи B2B и B2C)
2. **TMALL** <http://about.tmall.com> (интернет-продажи B2B и B2C)
3. **EBAY** <http://www.ebay.com> (интернет-продажи B2C и C2C)
4. **AMAZON** <http://www.amazon.com> (интернет-продажи B2C и C2C)

Ресурсы, содержащие статистическую и аналитическую информацию по внешней торговле

1. Trading economics

В этой базе данных содержится информация по:

- финансовым рынкам,
- налогообложению,
- государственным бюджетам,
- ВВП,
- рабочей силе,
- ценообразованию,
- участию в международной торговле,
- ведению бизнеса,
- потребительскому поведению.

Ссылка на ресурс: www.tradingeconomics.com

2. База данных международных преференциальных соглашений (Global Preferential Trade Agreement Database)

Ссылка на ресурс: www.wits.worldbank.org/gptad/library.aspx

3. Сайт Бернского союза страховщиков, в состав которого входят представители 39 международных кредитно-страховых агентств.

Ссылка на ресурс: www.berneunion.org/berne-union-prague-club/prague-club-members/

4. Сайт The World Bank Group. Здесь содержится информация об индексе эффективности логистики.

В расчет принимаются следующие взвешенные значения показателей:

- таможенная чистка (скорость, простота, предсказуемость таможенных формальностей);
- качество торговой и транспортной инфраструктуры (порты, железные дороги, автодороги, информационные технологии, торговые розничные цепи);
- простота организации и ценовая доступность поставок;
- компетенция транспортных операторов и таможенных брокеров;
- возможность проведения мониторинга доставки груза и быстрота поставок.

Ссылка на ресурс: <http://lpi.worldbank.org/international/global>

5. Международные базы данных компаний и их коммерческих предложений:

www.suppliers.com
www.manufacturers.com
www.exportbureau.com
www.hellotrade.com

6. Организация по экономическому сотрудничеству и развитию – Organization of Economic Cooperation and Development (OECD).

На сайте доступна база данных по 29 странам – членам OECD.

Ссылка на ресурс: www.oecd.org/std/tradhome.htm

Это только приоритетные источники информации, перечень которых не является исчерпывающим.

Большинство российских интернет-источников имеют иностранный аналог.

Маркетинговые исследования рынков и стран	
Российский источник информации	Иностранный источник информации
Единый портал внешнеэкономической информации Минэкономразвития России www.ved.gov.ru Рейтинг ВБ по условиям ведения БИЗНЕСА www.russian.doingbusiness.org РБК-Маркетинг www.marketing.rbc.ru	Международный торговый центр (International Trade Center, ITC) www.intracen.org www.nationmaster.com
Финансовая информация о компаниях	
Российский источник информации	Иностранный источник информации
Решения арбитражных судов РФ www.arbitr.ru СПАРК-ИНТЕРФАКС www.spark-interfax.ru Интегрум www.integrum.ru Скрин www.skrin.ru	Dun & Branstreet www.dnb.com
Статистика внешней торговли	
Российский источник информации	Иностранный источник информации
ФТС России www.customs.ru Росстат www.gks.ru Глобус ВЭД www.globus-ved.ru Мозаика www.infomozaika.ru	Международный торговый центр (International Trade Center, ITC) www.intracen.org

Сведения о мерах таможенно-тарифного регулирования	
Российский источник информации	Иностранный источник информации
Единый портал внешнеэкономической информации Минэкономразвития России www.ved.gov.ru	Международный торговый центр (InternationalTradeCenter, ITC) www.intracen.org
Онлайн-каталоги компаний	
Российский источник информации	Иностранный источник информации
Сайты отраслевых выставок, проходящих в России	www.supplierss.com www.manufacturerss.com www.exportbureau.com www.hellotrade.com
Институты финансовой и нефинансовой поддержки экспортеров	
Российский источник информации	Иностранный источник информации
<p>Российский экспортный центр (РЭЦ) www.exportcenter.ru</p> <p>Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) www.exiar.ru</p> <p>Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (Росэксимбанк) www.eximbank.ru</p> <p>Центры поддержки экспорта в регионах (см. в разделе «Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий»), торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах (см. в разделе «Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий»)</p>	<p>Бернский союз страховщиков, в который входят представители 39 международных кредитно-страховых агентств</p> <p>www.berneunion.org/berne-union-prague-club/prague-club-members/</p>
Международные организации и объединения предпринимателей	
Российский источник информации	Иностранный источник информации
<p>Торгово-промышленная палата Российской Федерации www.tpprf.ru</p> <p>Евразийский экономический союз www.eaunion.org</p> <p>Международная торговая палата в России www.iccwbo.ru</p>	<p>Всемирная торговая организация www.wto.org</p> <p>Международный валютный фонд www.imf.org</p> <p>Всемирный банк www.worldbank.org</p> <p>Японская ассоциация Джетро www.jetro.go.jp/en</p> <p>Американская торговая палата www.amcham.ru</p>

1.2. Внешнеторговые сделки и операции

Внешнеторговая сделка – это система договорённости 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.



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.

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.



Экспортно-импортные операции обычно осуществляются в комплексе мероприятий, обеспечивающих транспортировку, экспедирование, хранение, подработку и переработку товаров, их страхование, платежи и другое. При своем движении из страны в страну товары могут неоднократно менять владельца, пока не дойдут до конечного потребителя.

Необходимость сокращения издержек на перечисленные операции способствовало выделению этих функций в самостоятельные виды предпринимательской деятельности, которыми занимается 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 обычное право, 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.

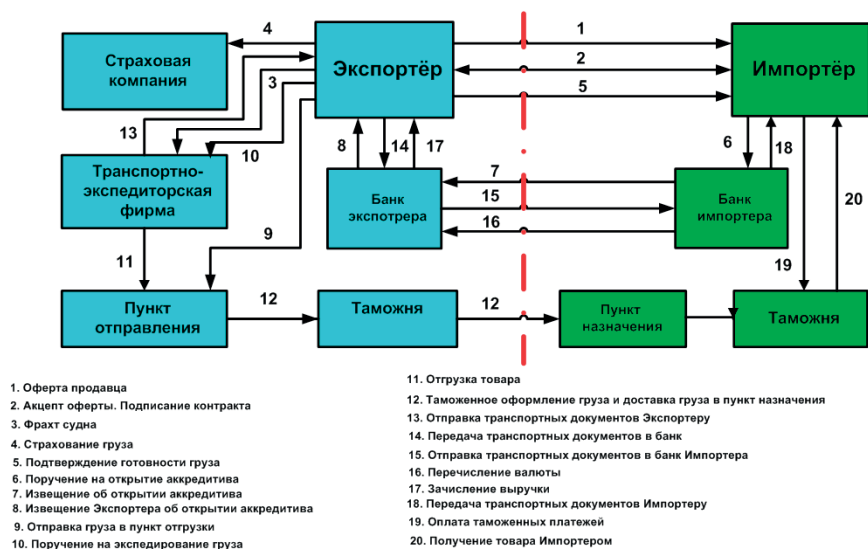
В 1980 г. в Вене была принята Конвенция ООН о контрактах международной

купи- 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».

На практике реализация внешнеторговой сделки сопровождается несколькими десятками внешнеторговых операций, которые выполняются в определённой последовательности. Пример такого рода последовательных операций можно увидеть в нижеприведенной схеме:

**Схема внешнеторговых операций
по поставке товара на условиях CIF с оплатой по аккредитиву**



1.3. Организация работы по заключению внешнеторговой сделки

Этапы подготовки и проведения внешнеторговой сделки:

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.

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.

Оперативно-коммерческая служба осуществляет:

1. Оценка соответствия качества экспортируемой продукции мировым стандартам.
2. Согласование ассортимента продукции по импорту.
3. Ведение переговоров.
4. Курирование работы экспертов-оперативников

Выбор партнеров на мировом рынке

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:

1. Технологические
2. Научно-технические

3. Организационные
4. Экономические
5. Правовые

По полученным оценкам определяют:

- **Стратегию солидности потенциального партнера** (методы деятельности, платежеспособность, кредитоспособность, степень доверия к нему со стороны банков)
- **Деловую репутацию** (деловое резюме, наличие опыта в бизнесе, пунктуальность в выполнении обязательств, опыт прошлых сделок)

Предпочтение отдается тем контрагентам, которые занимаются экспортно-импортными операциями.

Источники информации при выборе партнера:

- Справочники
- Годовые отчеты фирм
- Общеэкономические и отраслевые газеты и журналы
- Интернет

Информационная база должна постоянно обновляться. Из нее формируются 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:

1. Страна, почтовый адрес, телефон, факс фирмы и ее филиалов.
2. Год основания фирмы и ее филиалов.
3. Предметы торговли, производства с указанием основных технических характеристик.
4. Производственные мощности, число работников, торговый оборот и другие данные по годам.
5. Данные о финансовом положении.
6. Характеристика филиалов, дочерних предприятий, связей фирмы.
7. Важнейшие конкуренты и их характеристика.
8. Владельцы, руководители фирмы, ведущие специалисты по внешним связям.
9. Оборот (всего и по разным рынкам).
10. Отрицательные моменты (невыполненные обязательства, рекламации, арбитражные и судебные иски).

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

1. Предмет переговоров
2. Результат переговоров

3. Характеристика переговоров
4. Поведение фирмы во время переговоров
5. 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:

1. Баланс
2. Счет прибылей и убытков
3. Счет поступлений и расходований средств.

Из этих документов берутся данные для заполнения след 4-х разделов:

1. Экономический потенциал фирмы: сведения об активах, объемах продаж, размере прибыли, основном и оборотном капитале, капитальных вложений, собственном и заемном капитале, производственных мощностях, научно-исследовательской базе и расходах на НИОКР, объем числа занятых и др.
2. Показатели эффективности деятельности фирмы: объем продаж, размер прибыли, объем продаж к активам, прибыль и себестоимость и т.д.
3. Конкурентоспособность фирмы: возможность удовлетворить спрос потребителей по сравнению с конкурентами, динамика продаж в стоимостном и количественном выражении, коэффициент спроса, отношение объема продаж к стоимости нерезализованной продукции, отношение объема продаж к сумме дебиторской задолженности, загрузка производственных мощностей, портфель заказов, объем, направление и динамика капитальных вложений.
4. Финансовое положение фирмы определяется критериями: финансовой зависимости, платежеспособности, кредитоспособности.

По каждому из критериев рассчитывают собственные коэффициенты.

Важными факторами при выборе партнера являются:

1. Репутация фирмы и ее продукции
2. Надежность финансового положения
3. Достаточный производственный и научно-технический потенциал.

Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнерами

1. Телефонные переговоры. Устная форма переговоров.
2. Партнеры согласуют лишь такие условия как цена, количество, товары и срок поставки.
3. Затем оформляется это контрактом.
4. Недостатки: дороговизна международных переговоров, требует подготовки.

5. Достоинства: оперативный и быстрый способ продажи или закупки товаров, является основным способом при биржевой торговле, возможность уточнения уже согласованных пунктов.

6. 2. Личная встреча с партнерами. Необходимость: когда сторонам трудно согласовать конечные условия оферты, трудно согласовать запросы другим способом. Используется: для установления деловых контактов с контрагентами на выставках, ярмарках; при заключении кредитных и сплошных контрактов; при согласовании условий кооперации и т.д.

Важно учитывать:

- социально-психологическую атмосферу переговоров;
- специфику личности переговоров;
- национальные и культурные особенности.

Виды переговоров:

1. переговоры знакомство (представительские) не преследуют цели заключения конкретных соглашений;
2. переговоры по техническим условиям (номенклатура, оборудование, его характеристики, комплектность, последовательность поставки, вопросы монтажа и наладки);
3. 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).

Классификация переговоров по социально-психологической атмосфере:

- жесткие - основываются на силе, отстаивание сторон своих условий.
- мягкие - видят в партнере коллегу, обе стороны идут на уступки (оправданы при длительном сотрудничестве).
- принудительные - стороны придерживаются следующих правил:
 - отделять эмоции и амбиции от предмета переговоров;
 - сосредоточить внимание на интересах сторон, а не на их позициях;
 - перед тем как прийти к какому-либо решению разработать и обсудить несколько вариантов соглашений;
 - добиться, чтобы переговоры основывались на объективных данных и достоверной информации. При переговорах используется своя тактика и стратегия.

Подготовка и проведение переговоров по согласованию цен с зарубежными партнерами

Переговоры по согласованию контрактных цен являются одним из важнейших этапов внешнеэкономической деятельности, как для поставщика, так и за-

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

Согласование контрактных цен требует большой изобретательности, четкого плана проведения переговоров и тщательной аргументации доводов.

В случаях, когда планируется сделка на крупную сумму, вес ошибки в цене заметно возрастает, так как даже доли процента изменения цены могут обернуться значительной суммой упущенной выгоды.

Переговоры по ценам могут носить затяжной характер, а позиция партнера может отличаться упорством и крайней неуступчивостью, что требует мобилизации нервной и интеллектуальной энергии, умелой и своевременной реализации серии домашних заготовок.

В связи с этим первостепенное значение имеет всесторонняя подготовка к переговорам, которая позволит успешно заключить сделку или свести на нет результаты многомесячных поисковых, аналитических, расчетных и рекламных усилий целого коллектива работников.

Во внешней торговле сложились общепринятые принципы подхода к формированию цен и порядку их согласования. Без знания этих принципов переговоры обречены на неудачу.

Зарубежные партнеры уделяют согласованию цен первостепенное значение, проводят детальные 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 выгодности сделки. Упрощение переговоров, надежда на «хорошего» партнера никогда не приводили к успеху. С другой стороны, умение расположить к себе, завоевать доверие и завязать дружественные личные отношения без ущерба делу, основано на тщательной подготовке к каждой конкретной встрече и затрагивает интересы множества сторон.

Фактически переговоры по согласованию контрактных цен начинаются уже с момента вручения инопартнеру коммерческого предложения или проекта контракта на поставку имущества или оказания услуг и продолжаются на этапах заключения и исполнения внешнеторгового контракта. Согласование внешнеторговых цен, как правило, проводится допущенными к переговорам сотрудниками внешнеторговых подразделений, руководством этих подразделений или организации. Не надо забывать, что каждая встреча, на которой не затрагивается вопрос цены, является возможностью оптимизации условий контракта и повышения экономической эффективности. Как говорят американцы: «О чем бы ни шла речь, речь всегда идет о деньгах».

Успешному проведению переговоров по согласованию контрактных цен предшествует тщательная работа по выявлению, сбору и анализу конъюнктурных материалов, квалифицированному подбор аналогов, расчету внешнеторговых цен, учету особенностей иностранного партнера, доскональное изучение 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.

Данную справку ни в коем случае нельзя брать с собой на переговоры. Необходимо точно запомнить ее содержание. Иногда после сбора этих данных вопрос о выходе на переговоры отпадает сам собой.

Исчерпывающее знание планируемой к поставке продукции должно быть неизменным условием в подборе участников переговоров.

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

1. Определение, сбор, изучение и анализ конъюнктурных материалов.
2. Определение, расчет и оформление внешнеторговой цены продукции.
3. Изучение проекта контракта, обратив особое внимание на условия планируемой сделки применительно к особенностям конкретного товара.
4. Изучение предшествующей переписки с иностранным партнером по вопросам планируемой сделки.
5. Проверка наличия прямых или косвенных аналогов данного изделия, поставлявшихся иностранному партнеру другими российскими поставщиками.
6. Подготовка справочных материалов по зарубежным аналогам применительно к данному иностранному партнеру.
7. Выбор оптимальных аналогов и выработка методики защиты предложенной цены.
8. Обоснование возможных контраргументов по отклонению аналогов иностранного партнера, не выгодных для российской стороны.
9. Проведение перед сложными переговорами совещания специалистов с целью выработки тактики ведения переговоров.
10. Изучение досье на фирму и ее представителей, которые будут участвовать в переговорах.
11. Подготовка подробного плана переговоров с учетом предложения, что иностранный партнер уже встречался с нашими возможными конкурентами.
12. Категорически не рекомендуется включать в план переговоров обещания, которые невозможно выполнить или выполнение которых зависит от третьей стороны.
13. 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:

1. Условия контракта (валюта цены, условия платежей, условия доставки, сроки и объемы поставки, условия риска и т.д.)
2. Соответствие характеристик продукции требованиям иностранного партнера.
3. Качество продукции.
4. Ремонтопригодность и эксплуатационные издержки.
5. Совместимость изделия с техническими требованиями эксплуатации.
6. Соответствие продукции предлагаемым гарантиям. Один из сложных вопросов, поскольку, как известно российские изделия отличаются нестабильным качеством.
7. Конструктивные и функциональные достоинства продукции.
8. Способность к расширенному производству в случае увеличения объемов поставок.
9. Гарантийное и послегарантийное обслуживание.
10. Возможность обеспечения запасными частями.

Переговоры по согласованию внешнеторговых цен являются результатом тщательной трудоемкой подготовительной работы (поисковой, маркетинговой, аналитической, расчетной). Согласованная цена в конечном итоге становится контрактной ценой, которая учитывает все основные условия заключаемой сделки и является обобщающим денежным показателем выгодности сделки. Об этом забывать не стоит – каждый доллар, уступленный инопартнеру можно приравнять к отрицательной оценке деятельности конкретных сотрудников. При такой постановке вопроса в людях просыпаются значительные способности по убеждению партнеров.

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

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

При проведении переговоров по согласованию цен, которые ранее сообщены Заказчику, необходимо заслушать его мнение и обоснование предлагаемого им уровня цены.

О проведении переговоров по согласованию цен с иностранным партнером целесообразно договариваться заблаговременно, с детализацией конкретной номенклатуры изделий, что позволит подобрать оптимальный состав делегации и провести конкретную подготовительную работу. Неплохо обменяться до встречи программами переговоров. Это все позволит сэкономить время и не расплывать внимание на малозначительные вопросы.

Важнейшей частью переговорного процесса является четко налаженная работа протокольной группы. Выполнение этих функций работниками, непосредственно ведущими переговоры, не принято и указывает на низкий уровень организации производственного процесса.

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

По окончании переговоров, а при продолжительном их характере после каждого раунда, необходимо составлять отчеты, фиксирующие основные аргументы сторон, достигнутые договоренности и принятые обязательства. Отчет обычно подписывается ведущим переговоры и утверждается руководителем организации. В случае необходимости отчет может направляться заинтересованным российским организациям.

Для исключения юридически несостоятельных статей уже подписанного договора, его можно внести в реестр Минэкономразвития после юридической и экономической экспертизы, проведенной специалистами данного министерства.

Основы делового протокола

Деловой протокол - правила поведения, организация мероприятий, приема делегаций, групп, лиц различных уровней. Начало делового протокола - это установление цели визита. Планирование переговоров является основным элементом их подготовки. План должен с максимальной полнотой охватывать интересующие вопросы. Разработка планов переговоров проводится индивидуально в зависимости от того, кто проводит переговоры и какие проблемы предполагаются обсудить.

План включает следующие этапы:

- дату, время и место переговоров;
- состав участников;
- основные вопросы для обсуждения с собеседником;
- лиц, ответственных за протокольные вопросы,
- характер приема после переговоров.

Любые переговоры должны быть ограничены по продолжительности. Переговоры должны проводиться в отдельном помещении.

Виды и назначение внешнеторговой документации

Внешнеторговую сделку сопровождают различные группы документов:

1. Товарные и расчетные:
 - дают стоимостные, качественные характеристики товара. Документы, характеризующие качество: сертификат качества, протокол испытаний, разрешение на отгрузку.
2. Страховые:
 - страховой полис, сертификат, объявление, извещение.
3. Отгрузочные:
 - извещение о готовности товара к отгрузке, отгрузочная инструкция, разрешение на поставку, извещение об отгрузке.
4. По платежно-банковским операциям:
 - инструкция по банковскому переводу, заявление на открытие товарного аккредитива, товарный аккредитив, извещение о принятии документа к оплате по товарному аккредитиву, извещение об инкассовом платеже, банковские гарантии, банковские траты, переводной вексель.
5. Транспортные:
 - коносамент, железнодорожная накладная, авианакладная, автотранспортная накладная (CMR).
6. Экспедиторские:
 - подтверждают выполнение экспедитором сопроводительных операций, отгрузочные поручения, извещение об отправке, складская записка экспедитора, товарно-складская квитанция, распоряжение на выдачу товара
7. Товаросопроводительные:
 - таможенная декларация, экспортные, импортные, валютные лицензии, сертификат о происхождении товара, ветеринарные, санитарно-эпидемиологические, карантинные сертификаты.

2. Международный (внешнеторговый) контракт купли-продажи товаров.

Сущность, структура, виды и функции международных контрактов
Многообразные формы и виды ВЭД, представлены различными видами международных договоров (табл. 1.1).

Для всех видов договоров, оформляющих различные отношения в ВЭД, роль базового выполняет договор международной купли-продажи товаров, в международной коммерческой практике называемый контрактом.

Контракт международной купли-продажи – основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортера в оговоренные сроки передать в собственность покупателя-импортера товары согласованного количества и качества и обязательство покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары.

Виды договоров во внешнеэкономической деятельности.

Форма ВЭД	Вид договора
Международная торговля товарами	<ul style="list-style-type: none">• контракт международной купли-продажи• бартерный контракт• компенсационные соглашения
Международная торговля услугами	<ul style="list-style-type: none">• договор подряда• договор поручения• договор комиссии• договор перевозки• договор консигнации
Международное производственно-техническое сотрудничество	<ul style="list-style-type: none">• договор о международной производственной кооперации• соглашение о промышленном сотрудничестве• договор концессии• договор на сооружение крупных промышленных объектов• договор между сторонами, объединяющимися для
Международный обмен объектами интеллектуальной собственности	<ul style="list-style-type: none">• лицензионные соглашения (на изобретение, ноу-хау, товарный знак)• комбинированный международный договор о поставке оборудования и лицензий• международный договор о проектировании и строительстве промышленных объектов, содержащий лицензионную часть• договор о выполнении НИОКР

Форма ВЭД	Вид договора
Международное инвестиционное сотрудничество	<ul style="list-style-type: none"> • лизинговые соглашения • кредитные соглашения • договоры о создании совместных предприятий • договоры о совместных инвестиционных проектах (программах)
Международные валютно-финансовые и кредитные отношения	<ul style="list-style-type: none"> • кредитные соглашения • договоры о корреспондентских отношениях между банками • договоры о валютно-кассовом обслуживании участников ВЭД с банками

Внешнеторговый контракт имеет следующие признаки:

- один из контрагентов по сделке –представитель иностранного государства;
- товар поставляется на зарубежную территорию;
- в процессе доставки от производителя (экспортера) к покупателю (импортеру) товар пересекает границы двух и более государств;
- контракт подписывается уполномоченными лицами, подписи которых заверяются печатями контрагентов.

Функции контракта международной купли-продажи товара:

1. юридически закреплять отношения между сторонами, придавая им характер обязательств;
2. определять порядок, последовательность и способы совершения сделок между партнерами;
3. предусматривать меры по обеспечению выполнения обязательств сторонами.

Контракты международной купли-продажи классифицируются по ряду критериев:

а) по продолжительности отношений между контрагентами различают контракты разовые, оформляющие единичную поставку одной стороной другой стороне согласованного между ними количества товара к определенной дате, и контракты с периодической поставкой, предусматривающие регулярные поставки согласованного количества

б) в зависимости от формы оплаты различают контракты с оплатой в денежной форме, с оплатой в товарной форме, со смешанной формой оплаты (денежной и товарной);

в) в зависимости от разработчика контракты подразделяются на индивидуальные, текст которых разрабатывают контрагенты по сделке, руководствуясь соответствующими нормами международного и национального права, и типовые, представляющие примерный договор или ряд унифицированных условий,

изложенных в письменной форме и сформулированных заранее с учетом торговых правил, обычаев. Типовые контракты разрабатываются международными экономическими организациями; ассоциациями и союзами производителей, экспортеров, предпринимателей; комитетами товарных бирж применительно к определенным товарам (например, к машино-технической продукции), видам услуг (например, инжиниринговым) или видам производственного и научно-технического сотрудничества. Как правило, типовой контракт состоит из двух частей – согласуемой и исполняемой партнерами (например, наименования сторон, количество, качество, цена, срок и место поставки товара) и унифицированной части (общих условий), которые остаются неизменными в каждом конкретном случае.

Контракт представляет собой совокупность взаимосвязанных условий.

Условие международного контракта – это пункт, параграф или статья договора, фиксирующая отдельные обязанности сторон по сделке.

Структура контракта международной купли-продажи товаров, как правило, включает в себя следующие статьи:

- преамбулу;
- предмет контракта (наименование товара);
- количество товара;
- качество товара;
- цену и общую стоимость;
- базисные условия поставки;
- сроки поставки;
- упаковку и маркировку;
- условия платежа;
- транспортные условия (порядок отгрузки);
- страхование;
- сдачу-приемку товара;
- гарантии;
- рекламации;
- штрафные санкции;
- форс мажор;
- арбитраж;
- прочие условия.

Структура контракта, т.е. набор условий и их последовательность определяется характером сделки, видом товара, отношениями сторон и т.д. Например, при купле-продаже машин и оборудования в контракт включаются такие статьи, как «технические условия», «техническая документация», «гарантийный период», «послегарантийное обслуживание» и т.п. При купле-продаже товаров, требующих получения экспортных (импортных) лицензий, в контракт включается статья «лицензии». Можно привести и другие примеры.

Условия контракта классифицируются:

1) *Существенные* – невыполнение которых одной стороной дает право другой стороне расторгнуть контракт с возмещением ей всех потерь, последовавших в связи с расторжением контракта, и незначительные – при неисполнении или ненадлежащем исполнении которых одной стороной другая не имеет права отказаться от принятых обязательств, но вправе требовать надлежащего исполнения нарушенного условия и возмещения ущерба в соответствии со штрафными санкциями, зафиксированными в контракте;

2) *Обычные* – которые, как правило, присутствуют в тексте контракта (например, арбитраж, форс-мажор и др.) и *специфические* – присущие только данному контракту (например, конфиденциальность, патентная оговорка и т.п.);

3) *Юридические* – фиксирующие место и дату подписания контракта; наименование сторон; правомочность лиц, подписывающих контракт; санкции за ненадлежащее исполнение или неисполнение сторонами своих обязательств; условия прекращения контракта, арбитраж и коммерческие условия сделки – количество, качество товара и сумма контракта, валюта цены и платежа, порядок и сроки расчетов и др.

При разработке текста контракта необходимо исходить из определенных *методических принципов*, среди которых:

1) учет соответствующей нормативной правовой базы заключения международных договоров, выработанной мировым сообществом;

2) соблюдение национального законодательства в части порядка оформления международных сделок стран – контрагентов договора;

3) учет наличия типовых контрактов;

4) контракт – это система, в которой изменение одного из условий, например, увеличивающего обязанности экспортера, ведет к изменению других условий, в том числе обязанностей импортера, поэтому при составлении контракта применяется системный подход;

5) каждая сторона в контракте отстаивает свои интересы, но учитывает интересы другой стороны. Без компромиссов подписание контракта станет невозможным;

6) каждая из сторон должна учитывать ошибки как типичные, так и свои, допущенные в ранее заключенных контрактах.

Кейс: Сделка между резидентами РФ по покупке иностранных (не растаможенных) товаров на территории РФ.

Суть вопроса:

Фирма резидент РФ (далее Дистрибьютер) получили запрос от клиента, также резидента РФ (далее Покупатель) на поставку оборудования из Польши на условиях СРТ (Мурманск).

Далее Дистрибьютер предоставил свое коммерческое предложение на условиях СРТ (Мурманск), которое затем было акцептовано Покупателем также на

условиях СРТ (Мурманск), на что имеется официальное письмо. Затем между ними был заключен договор, особенностью которого является следующая структура:

договорные документы Покупателя состоят из:

1) Генерального соглашения, которое заключается на один год и содержит в себе все возможные условия поставки, оплаты и т.д. Так как Дистрибьютер - крупная компания и это Генеральное соглашение разработано для всех клиентов (поставщиков оборудования, подрядчиков и т.д.).

2) Договора поставки, в котором указаны только условия поставки - в нашем случае это франко-станция отправления (Милашевичи, Польша) – этот же момент - переход права собственности. Также в этом договоре поставки указано, что входит в цену товара: а) цена провозной платы до Мурманска, б) дополнительные транспортные расходы, связанные с доставкой, в) стоимость тары, г) стоимость упаковки.

Проблема заключается в следующем (по мнению Дистрибьютера):

Покупатель считает, что Дистрибьютер должен выполнить для него таможенную очистку товара. Хотя ни один из терминов Инкотермс, используемых нами при переписке и в договоре поставки не предполагает обязанности Дистрибьютер, т.е. нас, осуществлять растаможку.

Аргумент, который Покупатель приводит в свою пользу, является пунктом в Генеральном соглашении, в котором содержится список документов, которые Дистрибьютер обязан предоставить вместе с товаром. В этом пункте помимо массы всевозможных относящихся к поставке документов и не относящихся к ней, содержится грузовая таможенная декларация с отметкой таможенного органа - выпуск разрешен.

Дистрибьютер же считает, что, во-первых, цена товара не содержит в себе расходы на оплату таможенной пошлины и НДС, во-вторых, Дистрибьютер не имеет возможности растаможить товар, т.к. как указано выше, переход права собственности к Покупателю происходит на станции отправления (Польша).

Как выход из сложившейся ситуации, Дистрибьютер предлагает Покупателю варианты решения:

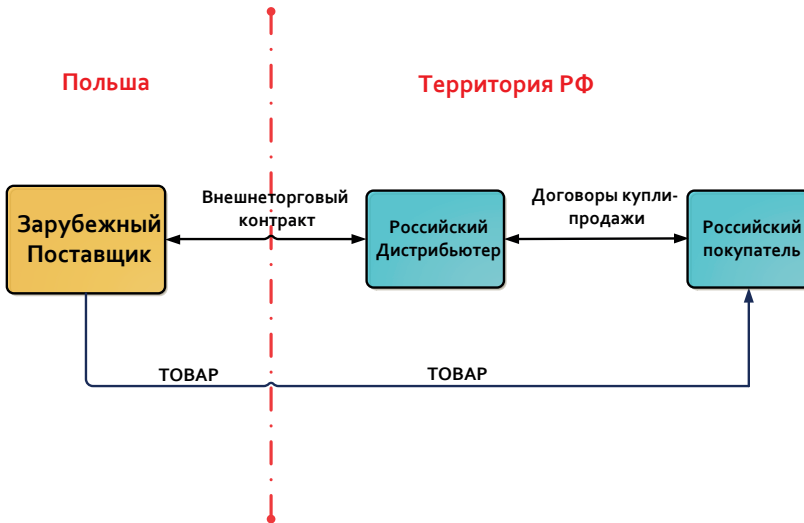
- заключение дополнительного соглашения к договору с изменением стоимости оборудования (с учетом ставки таможенной пошлины и НДС) - Покупателя это не устраивает;

- заключение отдельного договора на услуги импортного оформления товара - Покупателя это также не устраивает;

- Покупатель занимается растаможиванием груза сам, НО по мнению Покупателя это законодательно невозможно (при этом ссылки на законодательство не сообщаются).

Вопрос: осуществим ли третий вариант для Покупателя (самостоятельная растаможка) и какой алгоритм действий и какие документы ему потребуются? И вообще два резидента РФ могут осуществлять поставку товара на условиях СРТ друг другу?

Схема сделки между резидентами РФ с поставкой товара на условиях СРТ



Разбор ситуации:

Новая редакция Инкотермс 2010 допускает применение базисных условий поставки как при международных, так и при внутренних сделках.

В данной ситуации имеет место сделка между резидентами РФ, но при этом товар находится за рубежом, и он должен быть поставлен в РФ на условиях СРТ.

Кто в данной ситуации должен выступить декларантом этого товара? В соответствии со ст.186 Таможенного кодекса ТС декларантом может быть **только участник внешнеэкономической сделки**. Так как сделка между резидентами РФ не является внешнеэкономической, то ни продавец, ни покупатель не могут быть декларантами этого товара. А это значит, что продавец должен поставить уже растаможенный товар. Так как товар приобретает у зарубежного продавца, то российская компания Дистрибьютер, являясь участником внешнеэкономической сделки, может и должна выступить декларантом, растаможить этот товар и продать его российскому Покупателю уже растаможенным.

Таможенное законодательство не устанавливает для декларанта каких-либо ограничений в отношении права собственности на декларируемый товар. Другими словами товар может быть собственностью декларанта, а может и не быть – главное, это чтобы декларант был стороной внешнеэкономической сделки.

Таким образом, в данной ситуации нельзя ориентироваться только на условия Инкотермс, а следует обязательно учитывать требования таможенного законодательства.

В новом таможенном кодексе ЕАЭС расширено понятие декларанта и в подобной ситуации российский покупатель уже сможет выступить декларантом и растаможить иностранный товар.

Ст. 83 ТК ЕАЭС. Декларант

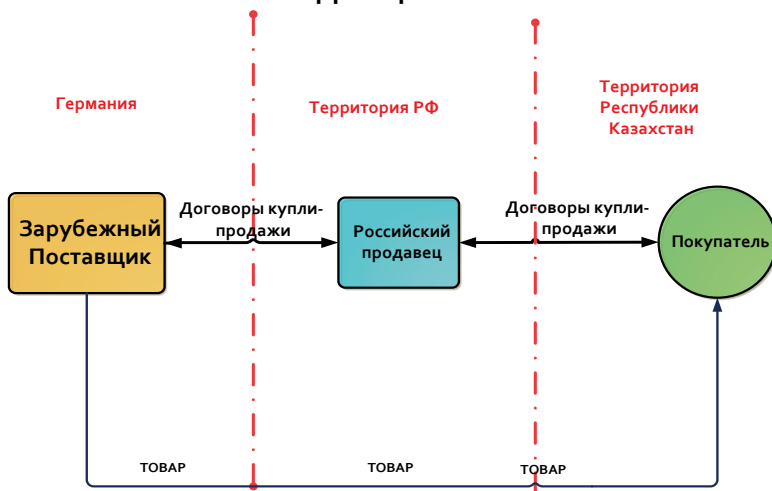
1. Декларантами товаров, помещаемых под таможенные процедуры, могут выступать:

1) *лицо государства-члена:*

- являющееся стороной сделки с иностранным лицом, на основании которой товары перемещаются через таможенную границу Союза;
- от имени и (или) по поручению которого заключена сделка, указанная в абзаце втором настоящего подпункта;
- имеющее право владения, пользования и (или) распоряжения товарами, – если товары перемещаются через таможенную границу Союза не в рамках сделки, одной из сторон которой является иностранное лицо;
- являющееся стороной сделки, заключенной с иностранным лицом или с лицом государства-члена в отношении иностранных товаров, находящихся на таможенной территории Союза;
- являющееся экспедитором – при заявлении таможенной процедуры таможенного транзита.

Это нововведение позволит без проблем реализовать и похожую сделку в рамках ЕАЭС. По которой казахстанский Покупатель может растаможить купленный у российского Продавца товар, доставленный в Казахстан из Германии.

Схема поставки зарубежного товара без ввоза на территорию РФ



3. Характеристика основных контрактных условий: предмет, качество, цена.

3.1. Коммерческие условия контракта международной купли-продажи товаров

Любой внешнеторговый контракт начинается с преамбулы, где отражаются:

- наименование заключаемого документа;
- его номер;
- место и дата заключения;
- определения сторон (фирменные наименования, их местонахождение, определение сторон как контрагентов: «Продавец» и «Покупатель»).

Пример.

Контракт № 001-UR/01

г. Новороссийск

19 марта 2018 г.

Стороны договора - фирма «Сумитомо Корпорейшн» (Токио), именуемая в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и ООО «Агросоюз «Юг Руси» (Новороссийск), именуемая в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили контракт на следующих условиях.

Место подписания контракта определяет, право какой стороны будет применено к контракту, если какие-то его условия окажутся спорными.

К коммерческим условиям контракта относятся:

- предмет контракта;
- количество товара;
- качество товара;
- цена и общая стоимость;
- сдача-приемка товара;
- срок поставки;
- упаковка и маркировка.

В статье «Предмет контракта» указываются:

- его наименование;
- краткая характеристика;
- код по таможенной классификации страны назначения;
- количество;
- срок поставки и базисные условия поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС.

Для обозначения предмета контракта используется его точное наименование, наиболее употребляемое в стране покупателя.

ТН ВЭД ЕАЭС унифицирована с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров, что облегчает задачу установления правильного наименования товаров, находящихся в номенклатуре.

Если товар требует более подробной характеристики либо же различен по ассортименту, все это указывается в приложении (спецификации) к договору, являющемся неотъемлемой частью контракта.

Пример.

Продавец продает, а Покупатель покупает на условиях СІР (Инкотермс-2010) Российская Федерация, г. Новороссийск (таможенный пункт Янтарный) средства защиты растений – Сумитион, КЭ (500 г/л) (код ТН ВЭД 380810400), называемый в дальнейшем товар, в количестве и ассортименте, указанном в Приложении № 1, являющимся неотъемлемой частью контракта.

Условие «*количество товара*» может быть выделено в отдельную статью, а может быть объединено с другими (например, с «предметом контракта»), но в любом случае в него включаются:

- объем закупки;
- единица измерения количества;
- система мер и весов;
- порядок определения количества;
- оговорка о включении (невключении) упаковки и тары в количество.

Количество товара указывается в характерных для него единицах измерения веса, объема, длины, в штуках, комплектах и т.п.

Оно может быть определено либо твердо фиксированной величиной (например, 300 т), либо в установленных пределах (например, + 3%). Оговорка об отклонениях часто базируется на торговых обычаях: на зерно – ±5%, кофе – ±3%, лес – ±10%, машины и оборудование – ±5%.

В зависимости от того, включается ли тара и упаковка в количество, различают вес брутто, нетто, полубрутто, брутто за нетто.

Для товаров, подверженных естественной убыли (усушке, утруске, утечке), в контракт включают ее предельно допустимое значение и определяют, кто ее оплачивает.

В статье оговаривается, по какой цене будет производиться расчет за поставку сверхконтрактного количества (по цене контракта либо рыночной цене на момент поставки).

Ссылка на используемую систему мер необходима, так как страны Западной Европы, Латинской Америки, большинство стран Африки и Юго-Восточной Азии используют метрическую систему мер, США и Канада – американскую. Следует учитывать и то, что под одноименными названиями (бочка, мешок, кипа, бушель) в разных странах понимается разное количество товара.

Пример.

Формулировка статьи «Количество товара»:

Количество поставляемой сырой нефти по этому контракту должно составить 300 000 т при допустимых отклонениях ± 5% по усмотрению продавца и по договорной цене.

Условие «*качество товара*» содержит качественную характеристику товара, т.е. совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Способы определения качества зависят от вида товара, от сложившейся практики международной торговли и отличаются многообразием.

Определить качество товара в контракте можно различными методами.

1. *По стандарту.* Предполагается поставка товара по качеству, точно соответствующему определенному стандарту – документу, в котором дается качественная характеристика товара. В контракте достаточно сослаться на номер и дату стандарта и указать организацию, его разработавшую.

2. *По техническим условиям.* Этот способ применяется, когда на мантый товар отсутствуют стандарты и по особым условиям производства и эксплуатации товара требуется установление специальных требований к его качеству. Технические условия могут быть разработаны либо самим заказчиком, либо фирмой-поставщиком и подтверждены заказчиком, либо сторонней организацией по заявке заказчика.

3. *По спецификации, являющейся частью договора.* Она содержит обычно необходимые технические параметры, характеризующие товар.

4. *По образцу.* Предполагается установление качества товара в контракте в соответствии с определенным образцом, согласованным и подтвержденным сторонами и являющимся эталоном. В контракт, как правило, вносится указание относительно количества отобранных образцов, порядка их хранения и сличения поставленного товара с образцом (сплошное или выборочное сличение).

5. *По описанию.* В контракте приводится подробная характеристика всех свойств товара. Этот способ используется для определения качества товаров, обладающих индивидуальными признаками, например фруктов.

6. *По предварительному осмотру.* В контракте обозначается словами «осмотрено-одобрено». Покупателю предоставляется право осмотреть всю партию товара в установленный срок. Продавец гарантирует качество товара таким, каким его осмотрел и одобрил покупатель. В этом случае продавец фактически не отвечает за качество поставляемого товара, если только в нем не было скрытых недостатков, которые покупатель при осмотре установить не мог и о которых ему не было сообщено до совершения сделки. По предварительному осмотру обычно продаются товары на аукционах и со складов.

7. *По содержанию отдельных веществ в товаре.* В контракте устанавливается в процентах минимально допустимое содержание полезных веществ и максимально допустимое – нежелательных элементов или примесей.

8. *По выходу готового продукта.* Устанавливается показатель (в процентах или абсолютных величинах), определяющий количество конечного продукта, который должен быть получен из сырья (например, сахара-рафинада – из сахара-сырца, пряжи – из шерсти, масла – из семян).

9. *По справедливому среднему качеству.* Данный способ применяется в основном в контрактах на зерновые. В контракте дается указание, что качество товара должно соответствовать справедливому среднему качеству зерна в определенный период и в установленном месте отгрузки.

10. *По натурному весу.* Определяется качество зерновых. Натурный вес – это вес, выраженный в килограммах одного гектолитра (объемной единицы) зерна, отражающий физические свойства зерна (форма величина зерна, наполненность, удельный вес) и дающий представление о количественных выходах муки и крупы из него. Показатели натурального веса обычно применяются в сочетании с другими показателями (например, содержание посторонних примесей в зерне).

11. *Способ «тель-кель»* означает поставку товара «каким он есть» Продавец не несет ответственность за качество поставляемого товара. Покупатель обязан принять товар независимо от его качества, если он соответствует наименованию (виду, сорту), указанному в договоре. Этот способ применяется, в частности, при продаже будущего урожая зерновых, цитрусовых «на корню» (еще не снятых), а также при морской перевозке грузов, когда продавец не несет ответственность за] ухудшение качества товара в пути.

Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного товара.

Довольно часто качество товара в контракте определяется с применением двух или нескольких способов.

Пример.

Формулировка статьи «Качество товара»:

Качество семян подсолнечника должно удовлетворять следующим характеристикам:

- содержание масла мин. 42%;
- влажность макс. 9%;
- серная примесь макс. 3%;
- кислотность макс. 4 мг КОН.

Семена подсолнечника должны быть свободны от постороннего запаха, живых вредителей, касторовых и ядовитых семян.

Подтверждением вышеуказанных параметров являются сертификат качества Государственной хлебной инспекции, сертификат Министерства сельского хозяйства и сертификат радиоактивности Министерства здравоохранения России.

Сертификация производится за счет Продавца.

Покупатель за свой счет имеет право пригласить независимого сюрвейера для проверки качества товара.

В статье «Цена и общая стоимость контракта», как правило, отражаются:

- цена единицы товара;

- валюта цены;
- базисные условия поставки товара;
- способ фиксации цены;
- общая сумма контракта.

Цена в контракте может быть установлена:

- за определенную количественную единицу (или за определенное число единиц) товара, обычно применяемых в торговле данным товаром (вес, длина, площадь, объем, штуки, комплекты и т.д.) или в счетных единицах (сотня, дюжина);
- весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для таких товаров, как руды, концентраты, химикалии и др.);
- весовую единицу в зависимости от колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей и влажности;
- единицу товара каждого вида, сорта, марки в отдельности при поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливается;
- при поставке по одному контракту большого числа разных по качественным характеристикам товаров цены на них, как правило, указываются в спецификации, составляющей неотъемлемую часть контракта;
- по позициям на каждую частичную поставку или на отдельные комплектующие части при поставках комплектного оборудования.

Цены обычно указываются в приложении к контракту. Если в основе цены – весовая единица, то необходимо определить актер веса (брутто, нетто, брутто за нетто) или оговорить, включает цена стоимость тары и упаковки. Это указание необходимо также в случаях, когда цена устанавливается за штуку и за комплект. При фиксации в контракте цены товара большое значение имеет определение базиса поставки.

По согласованию сторон цены в контракте устанавливаются в валюте одной из стран-контрагентов либо в валюте третьей страны. На массовые товары при выборе валюты цены оказывают влияние торговые обычаи. Так, например, в контрактах на каучук, цветные металлы принято указывать цены в фунтах стерлингов, в контрактах на нефтепродукты, пушнину – в американских долларах.

В международной торговле практикуется несколько способов фиксации цен в контракте:

- 1) определение цены в момент подписания контракта;
- 2) установление цены в процессе исполнения контракта (с последующей фиксацией).

Цена, зафиксированная в момент подписания контракта, может быть одной из трех видов: твердая, подвижная и скользящая.

Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия. Чаще применяется в сделках с немед-

ленной поставкой и с поставкой в течение короткого срока. В сделках, предусматривающих длительные сроки поставки обычно делается оговорка: «Цена твердая, изменению не подлежит».

Подвижная цена, зафиксированная при заключении контракта, может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, предусматривающая, что, если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте. Это – оговорка о повышении и понижении цены.

Обычно в контракте оговаривается допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной (2–5%), в пределах которого пересмотр зафиксированной цены не производится. При установлении подвижной цены в контракте обязательно должен быть указан источник, по которому следует судить об изменении рыночной цены. Подвижные цены чаще всего устанавливаются на промышленные, сырьевые и продовольственные товары, поставляемые по долгосрочным контрактам.

Скользящая цена исчисляется в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контракта.

Если контрактом предусматриваются частичные поставки, скользящая цена рассчитывается отдельно на каждую поставку.

Скользящие цены применяются в контрактах на товары, требующие длительного срока изготовления. Чаще всего это крупное промышленное оборудование, суда и др. При подписании контракта в этом случае фиксируется так называемая базисная цена и оговаривается ее структура, т.е. доля в процентах постоянных расходов, расходов на сырье и материалы, на заработную плату, а также приводится метод (формула) расчета скользящей цены, которым стороны будут пользоваться.

Чаще других на практике используется метод расчета скользящей цены, предложенный Европейской экономической комиссией ООН и итоженный в «Общих условиях экспортных поставок машинного оборудования». Тем не менее, в международной торговле используются и другие методы расчета скользящей цены.

При установлении скользящей цены в контракт могут быть внесены некоторые ограничения:

- в условиях повышательной конъюнктуры рынка в интересах импортера может быть установлен в процентах к договорной цене предел, в рамках которого пересмотр цены не производится, а также определен в процентах предел возможного изменения договорной цены (например, не свыше 10% общей суммы заказа), который называется лимитом скольжения;
- скольжение может распространяться не на всю сумму издержек производ-

ства, а лишь на определенные их элементы (например, на металл при постройке судна) с указанием их величины в процентах от общей стоимости заказа;

- скольжение цены может быть предусмотрено не на весь срок действия контракта, а на более короткий период (например, на первые 6 месяцев от даты заключения контракта), так как в течение этого периода поставщик может закупить все необходимые материалы для выполнения заказа.

На практике иногда применяется смешанный способ фиксации цены, когда часть цены фиксируется твердо при заключении контракта, а часть – в виде скользящей цены.

В случае установления цен с последующей фиксацией в контракте оговариваются условия фиксации и принцип определения уровня цены.

Цена может устанавливаться по договоренности сторон перед поставкой каждой предусмотренной контрактом партии товара, а при долгосрочных поставках – перед началом каждого календарного года.

Покупателю может быть предоставлено право выбора момента фиксации цены в течение срока исполнения сделки с оговоркой, какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для определения уровня цен.

При сделках на биржевые товары оговаривается, по котировкам какой биржи и по какой рубрике котировочного бюллетеня будет определяться цена, а также срок, в течение которого покупатель обязан уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену в контракте.

Пример.

Формулировка статьи «Цена и общая стоимость контракта»:

Цена клея – 10 долларов за килограмм на условиях DAP (порт г. Новороссийск) по Инкотермс-2010.

Общая сумма контракта составляет 30 000 (тридцать тысяч) долларов. Цена на товар является фиксированной и не подлежит изменению на период срока действия настоящего контракта.

Важную роль при заключении внешнеторговой сделки играют скидки к цене товара. Грамотное применение механизма скидок позволяет продавцу и покупателю достичь компромисса по цене поставляемого товара. На практике существует более десятка различных скидок. Вот некоторые из них:

- **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 закреп-

питься 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;
- **скидки 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.

В условии «сдача-приемка товара» отражается порядок сдачи-приемки, а именно:

- вид сдачи-приемки (предварительная, окончательная);
- место фактической сдачи-приемки (склад продавца, согласованный пункт отправления, склад покупателя или конечный пункт реализации товара);
- способы сдачи-приемки по количеству и качеству (на основе документов, подтверждающих соответствие количества и качества поставленного товара условиям контракта, либо путем их проверки фактически поставленном товаре);
- методы сдачи-приемки (выборочный или сплошной);
- кто осуществляет приемку товара (покупатель или по его поручению независимая сюрвейерская компания либо представители обе их сторон).

Под *сдачей товара* понимается передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи.

Приемка товара – это проверка соответствия качества, количеств и комплектности товара его характеристикам и техническим условиям, указанным в контракте.

Сроки сдачи-приемки товара по количеству и качеству часто не совпадают. Покупатель, как правило, обязан произвести количественную приемку немедленно по прибытии товара, а для приемки товара по качеству возможны более длительные сроки.

Приемка товара по количеству может осуществляться *по отгруженному весу* либо по *выгруженному весу*. На случай их несовпадения и контракте устанавливается предел ответственности продавца за недостачу груза и способы ее возмещения.

Проверка качества фактически поставленного товара может производиться путем проведения анализа качества, испытаний, сличения ранее отобранных образцов и т.п. В контракте могут оговариваться возможности поставки товаров более высокого (низкого) качества и их влияние на цену товара. Скидка за поставку товара более низкого качества (но в согласованных пределах) называется рефакцией, наценка на товар более высокого качества – *бонификацией*.

В контракте купли-продажи может быть сделана оговорка и о том, что с согласия покупателя продавец имеет право поставить товар без приемки.

Пример.

Формулировка статьи «Сдача-приемка товара»:

Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем по количеству и качеству при погрузке. Окончательный расчет между сторонами производится согласно количеству товара, указанному в коносаменте и принятому в соответствии с актом независимой инспекции Котекна Инспекшн. Оплата сюрвейерских услуг – за счет Покупателя.

Анализ качества зерна производится согласно правилам GAFTA (форма 130).

В статье «Срок поставки» отражается момент или временной период, когда продавец обязан передать в собственность покупателя товар, являющийся предметом сделки.

Существует несколько способов определения срока поставки:

- фиксируется календарный день поставки;
- фиксируется период, в течение которого должна быть произведена поставка («не позднее...», «в течение...», «ежемесячно до... числа»);
- немедленная поставка (в течение 1–14 дней в соответствии с торговыми обычаями);
- как можно быстрее;
- по мере готовности товара;
- по открытию навигации и т.п.

В этой статье, как правило, оговариваются возможности досрочной и частичной поставок, а также санкции за нарушение сроков поставки.

Приложением к данной статье в долгосрочных контрактах с периодическими поставками может быть график поставки.

Пример.

Формулировка статьи «Срок поставки»:

Поставка товара осуществляется несколькими партиями, последняя из которых должна быть произведена в срок до 30 сентября 2018 г. Дополнительные поставки оговариваются в дополнениях к Контракту.

Датой поставки партии товара является дата прибытия товара на склад временного хранения или таможенный склад покупателя в г. Ростове-на-Дону и передачи товаросопроводительных документов Покупателю;

или:

Поставка по настоящему контракту должна быть произведена в срок не позднее 15.01.2019 г.

Датой поставки считается дата чистого бортового коносамента.

Упаковка и маркировка могут быть отдельными статьями или объединенным условием контракта международной купли-продажи товаров.

Главное предназначение упаковки – обеспечить (при условии надлежащего обращения с грузом) полную сохранность товара, защитить его от повреждения при транспортировке всеми видами транспорта с учетом перевалок, а также предохранить от атмосферных воздействий.

Различают внешнюю упаковку – тару (контейнеры, ящики, картонные коробки и т.п.) и внутреннюю, неотделимую от товара (коробка для обуви, пачка для сигарет и т.п.).

Требования к упаковке делятся на общие, обеспечивающие сохранность груза в процессе транспортировки, и специальные, исходящие от импортеров и стран, через которые груз проходит транзитом.

Особые требования в соответствии с Международным соглашением о транспортировке опасных грузов предъявляются к упаковке химических, взрыво- и пожароопасных веществ; материалов, представляющий) радиологическую опасность, и т.п.

Тара может быть безвозвратной и возвратной. Стоимость безвозвратной тары отражается в контракте путем:

- включения цены упаковки в цену товара;
- установления цены упаковки в виде процента от цены товара;
- определения цены упаковки отдельно.

В случае использования возвратной тары в контракте прописывается порядок ее возврата.

В целом в содержании статьи «Упаковка» отражается обязанность продавца обеспечить товар упаковкой, отвечающей специфике товара, принятым международным обычаям и правилам, современным методам ведения погрузочно-разгрузочных работ, условиям транспортировки и его ответственность за повреждение товара из-за несоответствия упаковки условиям контракта.

Согласовывая требования к *маркировке*, продавец и покупатель обычно преследуют следующие цели:

- предупредить транспортно-экспедиторские фирмы об особенностях обращения с товаром в пути («не кантовать», «с сортировочных горок не спускать», «не бросать», «стропить в определенных местах»);
- Информировать транспортные и таможенные организации о весе нетто (брутто) товара для выбора подъемных средств, расчетов перевозки и перегрузки, взимания таможенных пошлин и сборов;
- подчеркивать особенности товара («легкобьющийся», «беречь; от влаги», «беречь от нагрева» и т.п.);

- облегчить сортировку грузовых мест по принадлежности определенному контракту или одному грузополучателю;
- проверить комплектность погрузки и выгрузки по нумерации; мест в партии;
- обеспечить возможность (в случае потери груза и последующего его обнаружения) отправки его в адрес покупателя.

Для достижения этих целей маркировка товара должна содержать:

- реквизиты покупателя (грузополучателя);
- номер контракта;
- номер ящика (если в партии несколько ящиков, то нумерация осуществляется в виде дроби, в числителе которой – номер ящика, а в знаменателе – число ящиков в партии);
- весогабаритные характеристики;
- дополнительную маркировку, указывающую на характер груза способы обращения с ним в соответствии с международными стандартами.

Пример.

Формулировка статьи «Упаковка и маркировка» из контракта купли-продажи табачных изделий:

Товар, поставляемый по настоящему Контракту, должен отгружаться в таре и упаковке, соответствующей характеру поставляемого товара. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность груза от всякого рода повреждений и порчи при его перевозке с учетом возможных перегрузок и длительного хранения. Всякие изменения в таре и упаковке должны согласовываться с Покупателем.

Каждая упаковочная единица товара должна иметь следующую маркировку: номер и дату Контракта;

наименование Покупателя и его реквизиты;

номер партии;

вес брутто;

вес нетто;

общее количество товара в маркируемой единице;

дополнительные манипуляционные знаки для специального обращения с товаром («Осторожно», «Верх», «Беречь от влаги», «Не кантовать», «Ограничение температур»).

3. Продавец несет ответственность в пределах базисных условий DAP за убытки, возникшие вследствие некачественной или ненадлежащей консервации упаковки, расходы на перемаркировку в случае ее несоответствия условиям настоящего Контракта, а также связанные с повреждением товара и (или) отгрузкой его не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки.

Кейс: *Как решается проблема брака во внешнеторговых сделках?*

Суть вопроса:

Поставщик – китайская компания. Поставщик часто поставляет бракованный товар. В контракте предусмотрен пункт, что в случае выявления брака, расходы по браку возмещаются одним из следующих способов по выбору покупателя:

1 способ – перечислением денежных средств;

2 способ – поставка с очередной партией товара на сумму понесенных расходов.

Поставщик предлагает возмещать расходы по браку вторым способом. Таким образом, получается, что обязательства по претензии на расходы по устранению брака зачитываются в оплату товара по новой спецификации, т.е. имеет место зачет взаимных требований в рамках одного договора. В ведомости банковского контроля возникает положительное сальдо, т.к. товар поставляется бесплатно, и нет валютной операции.

Исходя из положений валютного законодательства (ФЗ №173) зачет встречных однородных требований с нерезидентами в данном случае невозможен. А значит репатриация денежных средств в Россию не обеспечена.

Как в этой ситуации осуществить компенсацию бракованного товара без нарушения валютного законодательства?

Разбор ситуации:

Если в результате поставки бракованных товаров убытки Покупателя превышают стоимость поставленных товаров, то формально возникает необеспечение репатриации денежных средств. Однако такую ситуацию может зафиксировать только банк, подводя итоги сделки и то только в том случае, если Покупатель будет фиксировать сумму убытков путем составления дополнительного соглашения к контракту, передавать их в банк, получать от Поставщика товар БЕСПЛАТНО, и при этом не передавать в банк справку о валютных операциях и справку о подтверждающих документах, так как якобы нет валютной операции.

Но это было бы самым НЕВЕРНЫМ решением этой проблемы.

Какие могут быть другие варианты решения этой проблемы?

Если фиксировать сумму убытков путем составления дополнительного соглашения к контракту и передавать их в банк, то для достижения нулевого баланса по результатам сделки на поставленные дополнительно товары необходимо оформлять таможенную декларацию КАК НА ОБЫЧНУЮ ВОЗМЕЗДНУЮ ПОСТАВКУ и эта поставка должна проходить по валютному контролю с предоставлением необходимых справок. В итоге по завершении сделки баланс по сделке должен быть нулевой, и никакого необеспечения репатриации денежных средств в Россию не будет. Но эту ситуацию можно рассматривать и как зачет взаимных требований в рамках одного договора, что не допускается по ФЗ №173.

Другой вариант решения этой проблемы может быть следующий.

В случае поставки бракованных товаров дополнительные соглашения к контракту с фиксацией суммы убытка не составляются, а размер убытка фиксируется в акте и направляется поставщику как РЕКЛАМАЦИЯ В РАМКАХ ГАРАНТИЙНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.

И если по условиям контракта компенсация расходов по браку производится путем дополнительной поставки товара, то этот товар должен поставляться БЕСПЛАТНО с подачей отдельной декларации, в которой в графе 24 (характер сделки) должен быть указаны следующие коды:

018	00
-----	----

где коды означают:

018	Безвозмездная поставка (возврат по рекламации - на ремонт или замену, ошибочная поставка, гарантийное обслуживание, образцы, в том числе расходуемые и тому подобное)
00	Без особенностей

При этом на эти товары должен быть оформлен отдельный инвойс, в котором в графе «Условия оплаты» должно быть указано БЕСПЛАТНО (**FREE**), но в тоже время должна быть указана стоимость этих товаров для расчёта таможенных платежей с пометкой **СТОИМОСТЬ ТОЛЬКО ДЛЯ ТАМОЖЕННЫХ ЦЕЛЕЙ (VALUE FOR CUSTOMS ONLY!)**.

При этом стоимость этих товаров по ведомости банковского контроля НЕ ПРОХОДИТ, так как нет валютной операции!!!

Таким образом, не образуется положительное сальдо сделке и не появляется необеспечение репатриации денежных средств в Россию.

При решении проблем брака важно осуществить правильный выбор таможенных процедур.

Ниже приводятся примерные варианты таможенных процедур.

Варианты устранения брака	Таможенная процедура Покупателя	Таможенная процедура Продавца
Возврат бракованного товара с вымещением понесённых расходов	Реэкспорт Уплаченный при ввозе НДС и пошлины возвращаются	Реимпорт При ввозе НДС и пошлины не уплачиваются
Вывоз бракованного товара для устранения брака	Переработка вне таможенной территории НДС отсутствует	Переработка на таможенной территории НДС отсутствует
Поставка качественного товара взамен брака по гарантии	Реимпорт НДС и пошлины не уплачиваются	Реэкспорт Уплаченный при ввозе НДС и пошлины возвращаются

Варианты устранения брака	Таможенная процедура Покупателя	Таможенная процедура Продавца
Поставка качественного товара взамен брака платно	Выпуск для внутреннего потребления НДС и пошлины уплачиваются со стоимости ремонта	Экспорт Применяется нулевая ставка НДС
Ввоз качественного товара без вывоза брака	Выпуск для внутреннего потребления НДС и пошлины уплачиваются в полном объеме	Экспорт Применяется нулевая ставка НДС

4. Характеристика основных контрактных условий: платеж, санкции, непреодолимая сила, арбитраж.

4.1. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта

Валютно-финансовые условия контрактов включают:

1) валютные условия сделки (установление валюты цены товара, валюты платежа, порядка пересчета первой во вторую и валютные оговорки, страхующие стороны от валютных потерь);

2) сроки платежа;

3) финансовые условия, где отражаются способы платежа (наличный платеж, платеж с авансом, платеж в кредит) и формы расчетов по сделке (инкассовая, аккредитивная, на открытый счет, банковский перевод, вексель).

Все вышеназванные валютные условия контракта прописываются в статью «Условия платежа (платеж)». Формулируя данную статью, экспортер стремится застраховать себя от неоплаты, несвоевременного или неполного поступления валютной выручки, а импортер – выбрать более дешевые и простые формы международных расчетов.

В условия платежа, как правило, включаются:

- валюта платежа;
- порядок пересчета валюты цены в валюту платежа при их несовпадении;
- валютные оговорки;
- сроки платежа;
- способы платежа;
- формы расчетов;
- наименование и реквизиты банков, через которые осуществляются расчеты;
- порядок распределения расходов по оплате между сторонами;

- перечень документов, служащих основанием для платежа;
- гарантии выполнения сторонами платежных обязательств.

Валюта платежа в контракте отражает выбор сторон в вопросе в какой валюте будут производиться расчеты: страны экспортера, импортера или в валюте третьей страны. Как правило, используются устойчивые валюты или традиционные для данного вида товара. В случае несовпадения валюты платежа и валюты цены, в контракте указывается курс, по которому валюта цены будет переведена в валюту платежа (обычно по курсу страны, где производится платеж).

Срок платежа обычно устанавливается конкретными датами. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар представляется в его распоряжение либо той готов к отгрузке.

Наличный платеж – полная или частичная оплата товара до, или в момент перехода товара либо товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя.

Наличный единовременный платеж предполагает оплату стоимости товара по одному из условий:

- по получении телеграфного извещения экспортера о готовности товара к отгрузке;
- по получении телеграфного извещения капитана судна об окончании погрузки товара на борт судна в порту отправления;
- против вручения импортеру комплекта товарных документов перечисленных в контракте.

В случае предоставления импортеру нескольких льготных дней для оплаты экспортер обычно требует от него предоставления банковской гарантии против приемки товара в порту назначения.

Указанные условия приведены в определенной последовательности с учетом интересов экспортера. Наиболее выгодным для экспортера будет первое условие, для импортера – последнее. Наличный платеж по частям предусматривает несколько взносов в соответствии с условиями, оговоренными в контракте. Он может быть разбит на части по условиям поставки и по мере готовности товара.

Платеж авансом предусматривает выплату покупателем поставщику согласованных в контракте сумм до передачи товара в его распоряжение, а чаще всего до начала исполнения заказа. Авансовый платеж выполняет двоякую функцию: как форма кредитования покупателем продавца и как средство обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту. При отказе покупателя принять заказанный товар поставщик имеет право обратить полученный им аванс на возмещение убытков. Аванс может быть предоставлен в денежной и товарной формах (сырье, материалы, комплектующие узлы и детали). Аванс в денежной форме определяется в процентах от общей стоимости размещаемого заказа.

Платеж в кредит предусматривает расчет по сделке на основе предоставленного экспортером импортеру *фирменного кредита*. По срокам фирменные кредиты подразделяются:

- на краткосрочные – до одного года;
- среднесрочные – до пяти – десяти лет;
- долгосрочные – свыше пяти или десяти лет. Фирменные кредиты предоставляются в товарной и денежной формах. Иногда встречается их сочетание.

Предоставление *кредита в товарной форме* чаще всего осуществляется путем отсрочки или рассрочки платежа по сделке.

При выдаче *кредита в денежной форме* в контракте подробно оговариваются его условия:

- стоимость кредита, определяемая в процентах годовых;
- срок использования кредита;
- срок погашения кредита;
- льготный период, в течение которого не производится погашение кредита.

Формы расчетов в контрактах связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа.

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

Наиболее распространенной формой страхования валютных рисков в контракте являются валютные оговорки – условия, включаемые в контракт международной купли-продажи с целью страхования контрагентов по сделке от риска изменения курса валюты платежа между моментом заключения сделки и фактическим моментом оплаты. Экспортер стремится застраховать себя от понижения, а импортер – от повышения курса валюты.

Существует два основных вида валютной оговорки:

1) прямая (при совпадении валют цены и платежа), когда цена товара и сумма платежа ставятся в зависимость от курса другой валюты;

2) косвенная (при несовпадении валют цены и платежа), когда цена товара выражается в одной, более устойчивой валюте, а платеж – в другой, в которой осуществляется подавляющая масса расчетов.

Оговорки могут быть с двусторонней направленностью, когда коррекция платежа осуществляется с учетом снижения курса валюты, его роста («если курс... изменится») и с односторонней направленностью, предусматривающей коррекцию платежа либо при повышении, либо при понижении курса («если курс... будет выше (ниже)'). В целях выполнения сторонами своих обязательств в контракте нередко устанавливается перечень документов, представляемых экспортером импортеру для получения платежа, и количество экземпляров каждого из них.

Пример.

Формулировка статьи «Условия платежа» из контракта международной купли-продажи семян подсолнечника урожая будущего года на условиях FOB (г. Новороссийск):

Покупатель перечисляет до 31 мая 2018 г. 300 000 (триста тысяч) долларов США в качестве предоплаты за первые 3000 т от общего количества, которое должно быть отгружено до 15 декабря 2018 г., в том числе: 2000 т – по цене 220 долларов за одну тонну и 3000 т – по цене 225 долларов. В случае изменения конъюнктуры рынка цена и (или) количество второй партии может быть изменено по взаимному согласованию сторон.

Покупатель перечисляет сумму, равную стоимости погруженного на судно груза, за минусом предоплаты на счет Продавца в течение трех банковских дней по представлению оригиналов судовых грузовых документов представителю Покупателя в России:

- а) счета-фактуры в трех экземплярах;
- б) полного комплекта (трех оригиналов и трех копий) чистого бортового коносаменга, подписанного капитаном судна и подтвержденного печатью судна с пометкой «фрагт оплачен»;
- в) сертификата качества, выписанного Государственной хлебной инспекцией в оригинале и трех копиях, подтверждающего, что качество отгруженных семян отвечает условиям Контракта;
- г) фитосанитарного (карантинного) сертификата, выданного представителем Министерства сельского хозяйства России в оригинале и трех копиях;
- д) сертификата происхождения товара, выписанного Торгово-промышленной палатой в оригинале и трех копиях;
- е) сертификата радиоактивности товара в пределах допускаемых ЕС с указанием уровней радиоактивности по цезию 134/137 в оригинале и трех копиях;
- ж) расписки капитана судна, подтверждающей получение последним отдельной папки, содержащей копии коносаменга, оригиналов сертификатов.

Оплата внешнеторговых сделок.

При заключении внешнеторговой сделки выбор оптимальных форм и методов оплаты поставляемых товаров является одним из ключевых. Позиции продавца и покупателя по этому вопросу зачастую прямо противоположны – продавец заинтересован сначала получить оплату, а затем отгрузить товар, тогда как покупатель стремиться сначала получить товар, а затем произвести его оплату.

Согласовать эти противоположные позиции возможно только путем поиска компромиссного варианта. Для этого необходимо разобраться, какие формы и методы оплаты применяются в практике международных расчётов.

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 че-ков. В последние десятилетия появилось новое средство - кредитные карточки.

Хотя в российской практике термин «Формы международных расчетов» является общепринятым, по-видимому, было бы целесообразно проводить различие между способами платежа и средствами международных расчетов, имея в виду, что термин «формы международных расчетов» объединяет оба вышеуказанных понятия.

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).

Регламентация международных расчетов осуществляется с помощью выработанных мировой практикой правил и обычаев. Так, расчеты с использованием документарных ак-кредитивов кодифицированы Унифицированными правилами и обычаями, которые были впервые приняты Международной торговой палатой на Венском конгрессе (в 1933 г.) и периодически пересматриваются (в настоящее время действует редакция 2007 г.) Расчеты в форме инкассо регламентируются Унифицированными правилами по инкассо (впервые разработаны Международной торговой палатой в 1936 г.; в настоящее время действуют в редакции 1995 г.). При этом к указанным документам присоединяются не страны, а банки. В случае присоединения правила и обычаи становятся обязательными для банков и их клиентов, которые используют указанные формы расчетов.

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.

Рассмотрим механизмы основных форм расчетов, используемыми в международной коммерческой практике.

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 по-

ручения, 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 поставяет 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, использу-

ется 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 кредитору-векселедержателю, предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы, указанной в векселе.

Вексельная форма расчетов осуществляется путем использования векселя - простого или переводного.

Система валютного регулирования и валютного контроля внешнеторговых операций.

Основные направления валютной политики регулируются рядом законодательных актов и инструктивных материалов, важнейшим из которых является закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 № 173-ФЗ.

В этом акте определены основные принципы осуществления валютных операций, права и обязанности резидентов и нерезидентов.

В этом акте определены основные принципы осуществления валютных операций, права и обязанности резидентов и нерезидентов.

Физические и юридические лица, как отечественные, так и иностранные, принимающие участие в валютных операциях в Российской Федерации, делятся на резидентов и нерезидентов.

В соответствии с п. 6,7 ст. 1 Закона:

б) резиденты:

а) физические лица, являющиеся гражданами Российской Федерации,
б) постоянно проживающие в Российской Федерации на основании вида на жительство, предусмотренного законодательством Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства;

в) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации;

г) находящиеся за пределами территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные подразделения резидентов, указанных в подпункте «в» настоящего пункта;

д) дипломатические представительства, консульские учреждения Российской Федерации и иные официальные представительства Российской Федерации,

находящиеся за пределами территории Российской Федерации, а также постоянные представительства Российской Федерации при межгосударственных или межправительственных организациях;

е) Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования, которые выступают в отношениях, регулируемых настоящим Федеральным законом и принятыми в соответствии с ним иными федеральными законами и другими нормативными правовыми актами;

7) *нерезиденты*:

а) физические лица, не являющиеся резидентами в соответствии с подпунктами «а» и «б» пункта 6 настоящей части;

б) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие местонахождение за пределами территории Российской Федерации;

в) организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие местонахождение за пределами территории Российской Федерации;

г) аккредитованные в Российской Федерации дипломатические представительства, консульские учреждения иностранных государств и постоянные представительства указанных государств при межгосударственных или межправительственных организациях;

д) межгосударственные и межправительственные организации, их филиалы и постоянные представительства в Российской Федерации;

е) находящиеся на территории Российской Федерации филиалы, постоянные представительства и другие обособленные или самостоятельные структурные подразделения нерезидентов, указанных в подпунктах «б» и «в» настоящего пункта;

ж) иные лица, не указанные в пункте 6 настоящей части;

Расчеты между резидентами в рублях осуществляются без ограничений. 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.

Система валютного регулирования и валютного контроля постоянно совершенствуется и упрощается. Так 18 июня 2004 года вступил в силу Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Новый закон является важным шагом на пути либерализации валютного регулирования в России. Вот краткий обзор основных изменений в сфере валютного регулирования, которые нашли своё отражение в новом законе.

Валютные операции.

Введение нового закона отменяет необходимость получения разрешений на проведение валютных операций. Установлен исчерпывающий перечень валютных операций движений капитала, осуществление которых может быть ограничено:

а) приобретение резидентом у резидента и отчуждение резидентом в пользу резидента валютных ценностей на законных основаниях, а также использование валютных ценностей в качестве средства платежа;

б) приобретение резидентом у нерезидента либо нерезидентом у резидента и отчуждение резидентом в пользу нерезидента либо нерезидентом в пользу резидента валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг на законных основаниях, а также использование валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг в качестве средства платежа;

в) приобретение нерезидентом у нерезидента и отчуждение нерезидентом в пользу нерезидента валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг на законных основаниях, а также использование валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг в качестве средства платежа;

г) ввоз на таможенную территорию Российской Федерации и вывоз с таможенной территории Российской Федерации валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг;

д) перевод иностранной валюты, валюты Российской Федерации, внутренних и внешних ценных бумаг со счета, открытого за пределами территории Российской Федерации, на счет того же лица, открытый на территории Российской Федерации, и со счета, открытого на территории Российской Федерации, на счет того же лица, открытый за пределами территории Российской Федерации;

е) перевод нерезидентом валюты Российской Федерации, внутренних и внешних ценных бумаг со счета (с раздела счета), открытого на территории Российской Федерации, на счет (раздел счета) того же лица, открытый на территории Российской Федерации.

Правительство РФ и Центробанк имеют право вводить ограничения в целях предотвращения сокращения золотовалютных резервов, предотвращения резких колебаний курса валюты РФ для поддержания устойчивости платежного баланса РФ.

К ограничениям операций относятся:

- требование о резервировании части суммы проводимой валютной операции,
- установление режима счета,
- требование об открытии счета в уполномоченном банке,
- требование предварительной регистрации для открытия счета в зарубежном банке.

В настоящее время эти ограничения уже не действуют, так как срок применения Правительством РФ и Центробанком указанных ограничений завершился 1 января 2007 года. Срок согласования Правительством и Банком России введения каких-либо ограничительных мер сокращен с 15 до 7 дней.

Открытие счетов резидентами.

В соответствии с законом, резиденты могут без ограничений открывать счета в иностранной валюте в банках на территории иностранных государств, являющихся членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) или Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ). Открытие счетов в других странах до 1 января 2007 г. требовало прохождения процедуры предварительной регистрации в налоговых органах по месту нахождения резидента.

В настоящее время нет никаких ограничений на открытие счетов резидентов в зарубежных банках. При открытии/закрытии счетов в зарубежных банках резиденты обязаны уведомлять налоговые органы по месту своего учета об открытии/закрытии таких счетов не позднее месяца со дня заключения договора об открытии/закрытии этих счетов. Форма уведомления утверждена Приказом ФНС России от 06.10.2005 N САЭ-3-24/493@ «Об утверждении формы уведомления резидентами налоговых органов об открытии (закрытии) счетов (вкладов) в банках за пределами территории Российской Федерации».

Порядок уведомления указан в Информационном сообщении ФНС РФ от 25.01.2006 «О порядке уведомления налоговых органов об открытии (закрытии) налогоплательщиком банковских счетов».

Порядок открытия и режим счетов нерезидентов в иностранной валюте и валюте РФ в уполномоченных банках устанавливает ЦБ РФ.

Репатриация резидентами иностранной валюты и валюты Российской Федерации.

Требование по репатриации денежных средств приводятся в статье 19 ФЗ-173, в которой также есть четкие требования о необходимости указания в контракте сроков репатриации.

Так при осуществлении внешнеторговой деятельности и (или) при предоставлении резидентами иностранной валюты или валюты Российской Федерации в виде займов нерезидентам резиденты, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом, обязаны **в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами (контрактами) и (или) договорами займа**, обеспечить:

1) получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающейся в соответствии с условиями указанных договоров (контрактов) за переданные нерезидентам товары, выполненные для них работы, оказанные им услуги, переданные им информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них;

2) возврат в Российскую Федерацию денежных средств, уплаченных нерезидентам за невезенные в Российскую Федерацию (неполученные на территории Российской Федерации) товары, невыполненные работы, неоказанные услуги, непереданные информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них;

3) получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающейся в соответствии с условиями договоров займа.

Однако из этого правила есть ряд исключений (п.2 ст.19). Так, репатриации не требуется при зачислении иностранной валюты или валюты Российской Федерации на счета юридических лиц - резидентов или третьих лиц в банках за пределами территории Российской Федерации - в целях исполнения обязательств юридических лиц - резидентов по кредитным договорам и договорам займа с организациями-нерезидентами, являющимися агентами правительств иностранных государств, а также по кредитным договорам и договорам займа, заключенным с резидентами государств - членов ОЭСР или ФАТФ на срок свыше двух лет.

В целях исполнения требования о репатриации иностранной валюты и валюты Российской Федерации **в договорах (контрактах), заключенных между резидентами и нерезидентами** при осуществлении внешнеторговой деятельности, **должны быть указаны сроки исполнения сторонами обязательств по договорам (контрактам).**

При осуществлении внешнеторговой деятельности резиденты обязаны представлять уполномоченным банкам информацию:

1) о сроках получения от нерезидентов на свои счета в уполномоченных банках иностранной валюты и (или) валюты Российской Федерации за исполнение обязательств по внешнеторговым договорам (контрактам) путем передачи нерезидентам товаров, выполнения для них работ, оказания им услуг, передачи им информации и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, в соответствии с условиями внешнеторговых договоров (контрактов);

2) о сроках исполнения нерезидентами обязательств по внешнеторговым договорам (контрактам) путем передачи резидентам товаров, выполнения для них работ, оказания им услуг, передачи им информации и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, в счет осу-

ществленных резидентами авансовых платежей и сроках возврата указанных авансовых платежей в соответствии с условиями внешнеторговых договоров (контрактов).

3) об ожидаемых в соответствии с условиями договоров займа сроках исполнения нерезидентами обязательств по возврату предоставленных им резидентами займов.

Органы валютного контроля и агенты валютного контроля.

Закон определяет в качестве органов валютного контроля Центральный банк РФ и федеральные органы исполнительной власти, уполномоченный Правительством РФ. В соответствии Постановлением Правительства от 13.04.2016 N 300 «Об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации», таможенные и налоговые органы являются федеральными органами исполнительной власти, осуществляющим функции органа валютного контроля. Они находятся в ведении Министерства финансов Российской Федерации.

Агенты валютного контроля - уполномоченные банки, подотчетные ЦБ, 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 закона Центральный банк РФ принял ряд новых нормативных актов. С 1 марта 2018 года действует Инструкция Банка России от 16.08.2017 г. №181-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации

при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления». Она заменила действовавшую до 1 марта 2018 года Инструкцию №138-И.

Нововведения с 01.03.2018 г.

- **Отменяется** требование об оформлении резидентами в уполномоченном банке **паспорта сделки**. Вместо требования об оформлении паспорта сделки вводится порядок постановки контрактов на учет в банках с присвоением им уникальных номеров, если сумма импортного контракта **3 млн.руб** и более, а экспортного – **6 млн.руб.** и более.
- Для резидентов-экспортеров устанавливается упрощенный порядок постановки на учет контрактов. Постановка на учет контрактов банками должна осуществляться в течение **одного рабочего дня**. Предлагаемый порядок исключает основание для отказа банком в постановке контракта на учет.
- **Отменяется** требование о представлении резидентами уполномоченным банкам **справок о валютных операциях**, являющихся формами учета, с сохранением требования о представлении ими документов, являющихся основанием для проведения валютных операций.
- Вводится порядок, **исключающий** необходимость **представления** резидентами **документов**, связанных с проведением валютных операций, по договорам (контрактам), заключенным с нерезидентами, сумма обязательств которых в эквиваленте составляет **менее 200 тыс. рублей**.
- В приложениях к Инструкции приводятся формы необходимых документов и порядок их заполнения.

По контрактам, **по которым присвоен уникальный номер**, после завершения таможенного оформления участник ВЭД **не позже 15 рабочих дней месяца следующего после выпуска товара** в процедуре экспорта или импорта должен представить в уполномоченный банк пакет документов подтверждающих, факт ввоза товаров на таможенную территорию Российской Федерации или вывоза товаров с таможенной территории Российской Федерации, а также выполнения работ, оказания услуг, передачи информации и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них. Эти документы сопровождаются **Справкой о подтверждающих документах**.

В случае вывоза (ввоза) товара с территории (на территорию) Российской Федерации при отсутствии установленного нормативными правовыми актами в области таможенного дела требования о декларировании таможенным органам товаров, резидент предоставляет в уполномоченный банк следующие документы:

- транспортные (перевозочные, товаросопроводительные),
- коммерческие документы,
- иные документы, содержащие сведения о вывозе товара с территории Российской Федерации (отгрузке, передаче, поставке, перемещении) или ввозе то-

вара на территорию Российской Федерации (получении, поставке, приеме, перемещении), оформленные в рамках контракта и (или) в соответствии с обычаями делового оборота, в том числе документы, используемые резидентом для учета своих хозяйственных операций в соответствии с правилами бухгалтерского учета и обычаями делового оборота.

В случае сделок на выполнения работ, оказания услуг, передачи информации и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, **по которым присвоен уникальный номер**, резидент предоставляет в уполномоченный банк следующие документы:

- акты приема-передачи,
- счета, счета-фактуры и (или) иные коммерческие документы, оформленные в рамках контракта и (или) в соответствии с обычаями делового оборота, в том числе документы, используемые резидентом для учета своих хозяйственных операций в соответствии с правилами бухгалтерского учета и обычаями делового оборота.

Указанные документы должны быть представлены в срок **не позднее 15 рабочих дней** после окончания месяца, в котором были оформлены вышеназванные подтверждающие документы.

Приложение 6
к Инструкции Банка России от 16 августа 2017 года № 181-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления»
Код формы по ОКУД 0406010

Наименование банка УК
Наименование резидента

СПРАВКА О ПОДТВЕРЖДАЮЩИХ ДОКУМЕНТАХ

от _____

Уникальный номер контракта/кредитного договора

п/п	Подтверждающий документ		Код вида подтверждающего документа	Сумма по подтверждаемому документу				Признак поставки	Ожидаемый срок репатриации иностранной валюты или валюты РФ	Код страны грузо-правителя (грузоотчислителя)	Признак корректировки
	№	дата		в единицах валюты документа		в единицах валюты контракта (кредитного договора)					
				код валюты	сумма	код валюты	сумма				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
...											

Примечание

№ строки	Содержание
...	

Информация банка УК

В нижеприведённом письме Министерство финансов РФ дает разъяснения о том, каков сейчас порядок проведения резидентом РФ валютных операций и осуществлении контроля за такими операциями.

МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА
ПИСЬМО

от 21 июня 2016 г. N ОА-4-17/10985

Порядок осуществления резидентами валютных операций установлен положениями Федерального закона от 10.12.2003 N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее – Закон N 173-ФЗ). В силу положений статьи 6 Закона N 173-ФЗ валютные операции между резидентами и нерезидентами осуществляются без ограничений, за исключением валютных операций, предусмотренных статьёй 11 Закона N 173-ФЗ.

Статьёй 14 Закона N 173-ФЗ установлено, что резидент вправе без ограничений открывать в уполномоченных банках банковские счета в иностранной валюте, если иное не установлено Законом N 173-ФЗ.

В соответствии с пунктом 2.1 Инструкции Банка России от 30.05.2014 N 153-И «Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов» банки открывают в валюте Российской Федерации и иностранных валют: текущие счета; расчетные счета; бюджетные счета; корреспондентские счета; корреспондентские субсчета; счета доверительного управления; специальные банковские счета; депозитные счета судов, подразделений службы судебных приставов, правоохранительных органов, нотариусов; счета по вкладам (депозитам).

Также частью 2 статьи 14 Закона N 173-ФЗ установлено, что, если иное не предусмотрено Законом N 173-ФЗ, расчеты при осуществлении валютных операций производятся юридическими лицами - резидентами через банковские счета в уполномоченных банках, порядок открытия и ведения которых устанавливается Банком России, а также переводами электронных денежных средств.

Статьёй 19 Закона N 173-ФЗ установлены требования репатриации резидентами экспортной выручки.

Необходимо отметить, что на контракты, сумма обязательств по которым превышает в эквиваленте 50 тысяч долларов США, при осуществлении валютных операций распространяются требования об оформлении паспорта сделки и о представлении в уполномоченный банк форм учета и отчетности по валютным операциям одновременно с подтверждающими документами и информацией.

Порядок представления в уполномоченный банк форм учета и отчетности по валютным операциям и оформления паспортов сделок установлен Инструкцией Банка России от 04.06.2012 N 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связан-

ных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением».

Постановлением Правительства Российской Федерации от 13.04.2016 N 300 «Об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации», вступившим в силу с 18.04.2016, внесены изменения в постановление Правительства Российской Федерации от 30.09.2004 N 506 «Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе», в соответствии с которыми ФНС России и ее территориальные органы наделены полномочиями органа валютного контроля в пределах компетенции налоговых органов:

- по контролю за соблюдением резидентами (за исключением кредитных и некредитных финансовых организаций) и нерезидентами валютного законодательства (за исключением контроля за валютными операциями, связанными с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза, с ввозом товаров в Российскую Федерацию и их вывозом из Российской Федерации);

- по контролю за соответствием проводимых валютных операций, не связанных с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза, с ввозом товаров в Российскую Федерацию и их вывозом из Российской Федерации, условиям лицензий и разрешений;

- по контролю за соблюдением резидентами, не являющимися уполномоченными банками, обязанности уведомлять налоговые органы по месту своего учета об открытии (закрытии, изменении реквизитов) счетов (вкладов) в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, и представлять отчеты о движении средств по таким счетам (вкладам).

Контроль за валютными операциями, связанными с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза, с ввозом товаров в Российскую Федерацию и их вывозом из Российской Федерации, отнесен к компетенции Федеральной таможенной службы.

Настоящее письмо не является нормативным правовым актом, не влечет изменений правового регулирования валютных отношений, не содержит норм, влекущих юридические последствия для неопределенного круга лиц, носит информационный характер и не препятствует резидентам (нерезидентам) руководствоваться нормами валютного законодательства Российской Федерации в понимании, отличающемся от положений настоящего письма.

Действительный государственный советник

Российской Федерации 2 класса

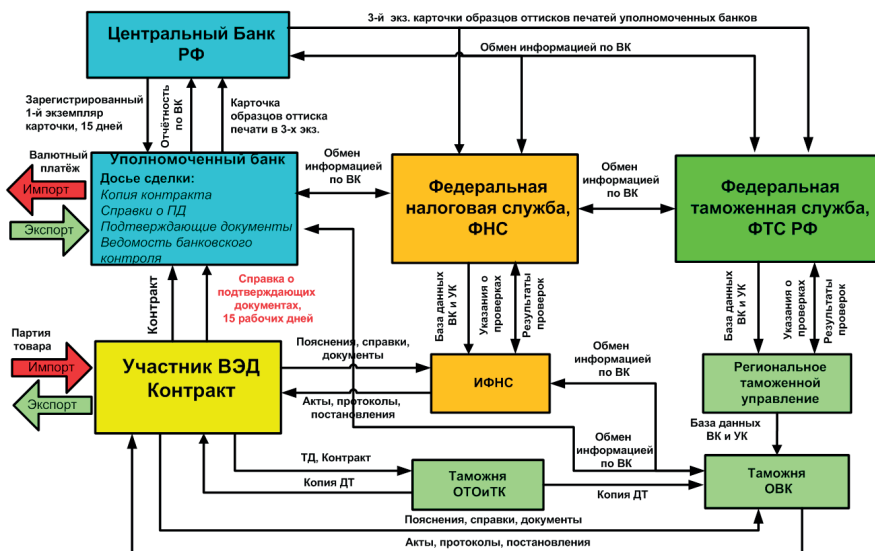
А.Л.ОВЕРЧУК

21.06.2016

Валютный контроль внешнеторговых операций

Действующая система валютного контроля заключается в контроле агентами и органами валютного контроля 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 (см. нижеприведённые схемы).

Схема валютного контроля внешнеторговых сделок



УК – учёт контракта; БД УК – база данных учёта контрактов; ВВК – ведомость банковского контроля; БД ВК – база данных валютного контроля; ВО – валютные операции; ДТ – декларация на товары; ОТОиТК – отдел таможенного оформления и таможенного контроля; ОВК – отдел валютного контроля.

Схема функционала валютного контроля банка



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, включая случаи, когда резидент не обеспечил получение причитающихся по внешнеторговому договору (контракту) иностранной валюты или валюты Российской Федерации в сроки, предусмотренные соответствующим внешнеторговым договором (контрактом), заключенным между резидентом и нерезидентом, на банковский счет финансового агента (фактора) - резидента в уполномоченном банке, если финансовый агент (фактор) - резидент не является уполномоченным банком, либо на корреспондентский счет соответствующего уполномоченного банка, если финансовый агент (фактор) - резидент является уполномоченным банком, в случае, если такому финансовому агенту (фактору) - резиденту было уступлено денежное требование иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающихся резиденту в соответствии с условиями внешнеторгового договора (контракта) за переданные нерезиденту товары, выполненные для него работы, оказанные ему услуги либо за переданные ему информацию или результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них, либо невыполнение резидентом

в установленный срок обязанности по получению на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающихся от нерезидента в соответствии с условиями договора займа, - влечет наложение административного штрафа на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, и юридических лиц в размере одной стопятидесятой ключевой ставки 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 одного размера суммы денежных средств, не зачисленных на счета в уполномоченных банках; на должностных лиц - от двадцати тысяч до тридцати тысяч рублей.

4.1. Невыполнение резидентом в установленный срок обязанности по обеспечению получения на свои счета, открытые в уполномоченных банках, и (или) на счета, открытые в банках за пределами территории Российской Федерации в соответствии с требованиями, установленными валютным законодательством Российской Федерации, по внешнеэкономическим контрактам, для которых валютным законодательством Российской Федерации предусматривается оформление паспорта сделки, валюты Российской Федерации в доле, определяемой Правительством Российской Федерации, -

влечет наложение административного штрафа на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, и юридических лиц в размере от сорока тысяч до пятидесяти тысяч рублей; на должностных лиц - от двадцати тысяч до тридцати тысяч рублей.

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, не оказанные услуги либо за переданные информацию или результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них, -

влечет наложение административного штрафа на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, и юридических лиц в размере одной стопятидесятой ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации от суммы денежных средств, возвращенных в Российскую Федерацию с нарушением установленного срока, за каждый день просрочки возврата в Российскую Федерацию таких денежных средств и (или) в размере от трех четвертых до одного размера суммы денежных средств, не возвращенных в Российскую Федерацию; на должностных лиц - от двадцати тысяч до тридцати тысяч рублей.

5.1. Совершение административных правонарушений, предусмотренных частями 1, 4, 4.1 и 5 настоящей статьи, должностным лицом, ранее подвер-

гнутым административному наказанию за аналогичное административное правонарушение, -

влечет дисквалификацию на срок от шести месяцев до трех лет.

При этом речь идет о сумме, не превышающей **9 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 представления отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации и (или) подтверждающих банковских документов, 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, неуведомление в установленный срок финансовым агентом (фактором) - резидентом, которому уступлено денежное требование (в том числе в результате последующей уступки), резидента, являющегося в соответствии с условиями внешнеторгового договора (контракта) с нерезидентом лицом, передающим этому нерезиденту товары, выполняющим для него работы, оказывающим ему услуги либо передающим ему информацию или результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них, об исполнении (неисполнении) нерезидентом обязательств, предусмотренных указанным внешнеторговым договором (контрактом), или о последующей уступке денежного требования по указанному внешнеторговому договору (контракту) с приложением соответствующих документов -*

*влекут наложение административного штрафа на граждан в размере от двух тысяч до трех тысяч рублей; **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 или сроков представления отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации и (или) подтверждающих банковских документов не более чем на десять дней -*

*влечет предупреждение или наложение административного штрафа на граждан в размере от трехсот до пятисот рублей; **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 или сроков представления отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации и (или) подтверждающих банковских документов более чем на десять, но не более чем на тридцать дней -

влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи до одной тысячи пятисот рублей; **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 или сроков представления отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации и (или) подтверждающих банковских документов более чем на тридцать дней -

влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от двух тысяч пятисот рублей до трех тысяч рублей; **на должностных лиц в размере от четырех тысяч до пяти тысяч рублей; на юридических лиц - от сорока тысяч до пятидесяти тысяч рублей.**

6.4. Повторное совершение административного правонарушения, предусмотренного частью 6 настоящей статьи, за исключением случаев повторного совершения административного правонарушения, выразившегося в несоблюдении установленного порядка представления отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации и (или) подтверждающих банковских документов, -

влечет наложение административного штрафа на граждан в размере десяти тысяч рублей; **на должностных лиц в размере от двенадцати тысяч до пятнадцати тысяч рублей; на юридических лиц - от ста двадцати тысяч до ста пятидесяти тысяч рублей.**

6.5. Повторное совершение административного правонарушения, предусмотренного частью 6 настоящей статьи, выразившегося в несоблюдении установленного порядка представления отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации и (или) подтверждающих банковских документов, -

влечет наложение административного штрафа на граждан в размере двадцати тысяч рублей; **на должностных лиц в размере от тридцати тысяч до сорока тысяч рублей; на юридических лиц - от четырехсот тысяч до шестисот тысяч рублей.**

Необходимо подчеркнуть, что действующее законодательство уже не содержит каких-либо конкретных сроков репатриации валютной выручки от экспор-

та товаров или поставок импортных товаров при авансовых платежах. Эти сроки устанавливаются в контракте сами участники внешнеторговой сделки, и органы валютного контроля контролируют соблюдение именно этих сроков. Поэтому при изменении указанных сроков участники сделки должны заблаговременно подписать дополнения к действующему контракту с уточнением новых сроков. Копию такого дополнения вместе с переоформленным паспортом сделки необходимо передать в уполномоченный банк не позже чем за три дня до окончания срока, указанного в первоначальном контракте. Это позволит избежать штрафных санкций, предусмотренных ст. 15.25 КоАП, так как нарушение сроков даже на один день уже грозит серьезными штрафами.

Согласно пункту 80 части 2 статьи 28.3 КоАП России должностные лица агентов валютного контроля вправе составлять протоколы об административных правонарушениях, предусмотренных статьей 15.25 КоАП России, в соответствии с задачами и функциями, возложенными на них федеральными законами либо иными нормативными правовыми актами.

В соответствии с частью 4 статьи 28.3 КоАП России перечень должностных лиц таможенных органов, уполномоченных составлять протоколы по статье 15.25 КоАП России, устанавливается ФТС России. Данный перечень предусмотрен Приказом ФТС России от 01 марта 2012 г. № 368 «О должностных лицах таможенных органов Российской Федерации, уполномоченных составлять протоколы об административных правонарушениях и осуществлять административное задержание», вступившим в силу с 01.05.2012.

В результате последних изменений валютного законодательства таможенные органы получили статус **органов валютного контроля** и теперь должностные лица таможенных органов вправе возбуждать дела об административных правонарушениях, предусмотренных статьей 15.25 КоАП России, при обнаружении достаточных данных, указывающих на нарушения валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования, совершенные на территории Российской Федерации при осуществлении валютных операций, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации.

Транспортные условия в контракте

Транспортные условия – особый раздел договора международной купли-продажи товаров, где прописываются порядок перевозки грузов, сроки отгрузки и доставки товара, порядок расчетов за услуги по транспортировке груза.

Конкретное содержание данного условия зависит от базиса поставки товара, типа груза, вида транспорта, способа транспортировки, от международных норм и правил перевозки грузов различными видами транспорта.

В транспортные условия контракта включаются:

- сроки отгрузки товара;
- место и порядок сдачи товара продавцом покупателю;
- наименование перевозчика; наименование портов, железнодорожных станций, пунктов перехода – границы, пунктов перегрузки;
- определение сторон, оплачивающих расходы по транспортировке, погрузочно-разгрузочным работам, прочие расходы;
- назначение и порядок расчетов с агентами, брокерами, операторами, экспедиторами, другими посредниками;
- порядок страхования транспортного риска;
- документы, сопровождающие груз;
- порядок информирования продавца или покупателя о подходе транспортных средств в пункты, указанные в контракте;
- сведения о транспортировке груза транзитом через территорию третьих стран.

Особенно сложными являются транспортные условия контракта при морской перевозке грузов. В этой статье дополнительно предусматриваются:

- наименование порта погрузки (выгрузки) товара, пункта перевалки, передачи груза;
- выбор проформ чартера или коносамента;
- порядок информирования о приходе судна в порт погрузки (выгрузки) и определение готовности судна к выполнению грузовых операций;
- нормы погрузки (выгрузки);
- порядок исчисления стальной нормы времени;
- условия назначения стивидоров и агентов;
- условия и порядок оплаты перевозчику демаржа и диспача.

Чартер – это договор о фрахтовании, когда условием является фрахтование всего судна. В международной практике широко используются его стандартные проформы, например «Дженкон» – стандартная проформа чартера на перевозку грузов (*General Contract*), «Синако-мекс-90» – континентальный зерновой чартер центрального зернового синдиката и т.п. В этих проформах указываются права и обязанности судовладельца и фрахтователя, форс-мажорные обстоятельства, арбитраж.

В тех случаях, когда перевозимые товары занимают лишь часть судна, договором морской перевозки груза выступает коносамент, выполняющий и функцию расписки перевозчика о приеме груза, и роль товарораспорядительного документа в качестве титула собственности.

Стальной нормой времени – время на выполнение фрахтователем перегрузочных работ с указанием нормы, т.е. определенного числа тонн груза, которое он обязуется загрузить или выгрузить в погожий рабочий день.

Стивидоры – организации и фирмы, осуществляющие непосредственный контроль за выполнением работ по погрузке и выгрузке судов.

Диспач – вознаграждение, выплачиваемое судовладельцем фрахтователю за досрочное освобождение судна из-под погрузочно-разгрузочных работ.

Демередж – издержки фрахтователя по простоя судна под погрузкой (разгрузкой) сверх стальной нормы времени.

Международные железнодорожные перевозки осуществляются на основании двусторонних и многосторонних соглашений, которые заключаются соответствующими органами государств-участников по единому транспортному документу – международной накладной, являющейся договором перевозки.

Основные условия международных автомобильных грузовых перевозок регулирует Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 г.

Транспортировка грузов воздушным путем регулируется международными законодательными актами об авиaperевозках.

Транспортные условия могут быть самостоятельной статьёй в контракте, а чаще всего прописываются в статьях «Порядок отгрузки» и «Отгрузочные работы».

Рассмотрим содержание транспортных условий контракта на поставку шрота подсолнечного российского производства на условиях FOB г. Новороссийск, в котором условия транспортировки прописаны в статьях «Условия погрузки» и «Отгрузочные документы».

Пример.

УСЛОВИЯ ПОГРУЗКИ

Покупатель должен сообщить Продавцу о дате прибытия судна не позже чем за 7 рабочих дней до прибытия судна в порт погрузки.

Продавец должен подтвердить эту дату, фактическое наименование судна должно быть сообщено Покупателем не позднее чем за пять дней до основного времени погрузки (ОВП).

Суда, осуществляющие грузоперевозку, должны соответствовать по своей грузоподъемности объемам предназначенной к отправке продукции.

Покупатель и (или) капитан и (или) агенты судовладельца должны отправить Продавцу за пять дней предварительное извещение и за три дня – точное уведомление об ОВП в порт погрузки.

Продавец назначает один подходящий причал в порту для погрузки товара на судно.

Обычные портовые сборы и пошлины относятся за счет судовладельцев. По требованию Покупателя Продавцом должны быть оплачены ледовые сборы с последующим возмещением стороной Покупателя.

Извещение о готовности в письменной форме, телексом или по радио должно быть передано грузоотправителю, его представителю или агенту в

порту погрузки сразу по прибытии судна в порт погрузки. Покупатель должен принять все необходимые меры для информирования в порту погрузки агентов Продавца.

Сталийное время в порту погрузки начнется WIPON, WISON, WIFPON, WICCON в два часа пополудни, если извещение о готовности передано капитаном судна или агентами в пределах местных конторских рабочих часов до полудня, и в восемь часов утра следующего рабочего дня, если извещение о готовности передано в пределах обычных местных конторских часов после полудня. С пяти часов пополудни по пятницам и в пред-праздничные дни до восьми часов утра следующего рабочего дня время не засчитывается.

Погрузка шрота должна производиться со скоростью 1000 (одна тысяча) метрических тонн в погожий рабочий день, состоящий из 24 последовательных часов, причем субботы, воскресенья и праздничные дни не засчитываются, если только они не используются.

Время, фактически затраченное на переход от места стоянки к погрузочному причалу, не засчитывается в стадию.

Если после швартовки судно окажется не готовым во всех отношениях к погрузке, оно считается не готовым к погрузке и обязано подать новый нотис о готовности, после того как окажется во всех отношениях готовым к погрузке. Стадия считается с момента подачи нового нотиса.

ДЕМЕРЕДЖ

Согласно чартеру, но не более 1 доллара США за одну тонну груза в день пропорционально.

Диспач – половина демереджа.

Подлежат урегулированию в соответствии с таймшитами, составленными на основе изложения фактов, подписываемыми представителями грузоотправителя и владельцев.

Все сверхурочные расходы на элеваторе будут всегда относиться на счет грузоотправителя.

ОТГРУЗОЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ:

- счет продавца в трех копиях;
- полный комплект коносаментов в трех оригиналах и в пяти необоротных копиях с пометкой «чисто на борту», которые должны быть ордерными и с бланковым индоссаментом;
- сертификат(ы) состояния, качества (веса) от сюрвейерской организации по выбору покупателя, отмечающие, что товар отвечает условиям контракта (один оригинал/три копии);
- карантинный (фитосанитарный) сертификат компетентной государственной организации или официального независимого контролера, подтверждающий отсутствие карантинных объектов и соответствие карантинным нормам (одна копия);

- сертификат происхождения по форме «А», выданный местным уполномоченным органом ТПП Российской Федерации (одна копия);
 - сертификат радиационной безопасности, выданный официальной организацией, свидетельствующей, что уровни радиоактивности находятся в пределах допускаемых странами ЕС, с указанием уровней радиоактивности по цезию 134 и цезию 137 (одна копия);
 - расписка капитана, подтверждающая получение им отдельной папки, содержащей копию коносамента, оригинал сертификата происхождения, оригинал фитосанитарного сертификата, оригинал сертификата нерадиоактивности.
- Документы могут быть изменены согласно отгрузочным инструкциям.

Другие условия контрактов международной купли-продажи товаров: страхование, рекламации, санкции, форс-мажор, арбитраж

Помимо вышеописанных существует еще ряд условий. Их трудно объединить в одну группу с общим критерием, но они обязательно присутствуют в каждом контракте международной купли-продажи:

- страхование;
- рекламации;
- санкции;
- обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);
- арбитраж.

Страхование. При транспортировке от производителя (экспортера) к потребителю (импортеру) товар может быть подвержен риску порчи или полной утраты. Чтобы избежать возникающих при этом материальных потерь, риск полной или частичной утраты товара страхуется в страховой компании путем заключения соответствующего договора страхового полиса на рейс (на перевозку товара из одного пункта в другой), на определенный срок, на рейс и срок.

В российской практике используются три вида страхования:

- «с ответственностью за все риски» – предусматривает возмещение ущерба, причиненного любыми опасностями и случайностями;
- «с ответственностью за частную аварию» – возмещение убытков, вызванных утратой или повреждением груза, произошедших под воздействием стихийных сил, вследствие аварийных ситуаций при погрузке, укладке, подборке, выгрузке груза и приеме судном топлива;
- «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения» – ущерб возмещается в случае гибели всего или части груза в результате крушения

судна, а также при его повреждении, вызванном столкновением, посадкой на мель, пожаром, взрывом и т.п.

Следует иметь в виду, что даже максимально защищающие интересы стороны условия страхования не предусматривают возмещение ущерба, возникшего вследствие умышленных действий или грубой небрежности отправителя или получателя, естественных свойств груза (самовозгорания, отмокания, гниения и т.п.), военных действий. В некоторых странах полис «от всех рисков» (например, во Франции) не гарантирует от риска, связанного с кражей, расхищением или пропажей товара.

Страхование может производиться любым из партнеров либо в свою пользу, либо в пользу другой стороны или же в пользу третьего лица (им обычно является грузополучатель) за счет той стороны, которая несет риск порчи или утраты груза в соответствии с базисными условиями поставки.

При продаже товара на базисном условии CIF и CIP страхование входит в обязанность экспортера. Объем страхования обычно составляет 110% стоимости товара, где 10% – рассчитанная прибыль от потребления купленного товара.

Все вышеназванные особенности страхования могут отражаться в таких статьях контрактов международной купли-продажи товаров, как «Базисные условия поставки товаров», «Цена», «Условия платежа», «Транспортные условия», а могут быть выделены в отдельную статью «Страхование». В ней традиционно указываются:

- предмет страхования;
- перечень рисков;
- кто страхует;
- за чей счет;
- в чью пользу;
- ответственность.

Пример.

Содержание статьи «Страхование» в контракте на поставку оборудования на условиях FOB г. Новороссийск:

Покупатель принимает на себя все заботы по страхованию в пользу Продавца поставляемого по контракту оборудования с момента его отгрузки с заводов Продавца и (или) его субпоставщиков до момента поставки в соответствии с правилами транспортного страхования.

Расходы по страхованию от заводов Продавца и (или) субпоставщиков до момента поставки товара в размере 0,075% от страховой суммы относятся за счет Продавца и удерживаются при оплате счетов Покупателем.

Страхование за время всего периода транспортировки и перевалок производится на условиях с ответственностью за частную аварию, включая повреждение грузов кранами, маслом, пресной водой (исключая отпотевание) и другими грузами, включая поломку, кражу целых и части мест и недоставку целых мест

и во всех указанных выше случаях независимо от процентов повреждения.

Рекламации – это претензии, предъявляемые импортером экспортеру в связи с несоответствием количества или качества поставленного товара условиям поставки. На случай возможных рекламаций в одноименной статье контракта отражаются порядок предъявления рекламаций, сроки их заявления, права и обязанности сторон, способы урегулирования рекламаций.

В пункте «Порядок предъявления рекламации» указывается необходимость ее подачи в письменном виде с предъявлением доказательных документов (акта независимой экспертизы, коносамента или другого транспортного документа, сертификатов, упаковочных листов и т.д.).

Претензии по качеству товара заявляются не позднее трех месяцев, *по количеству* – не позднее шести месяцев, считая с даты поставки. В Российской Федерации срок исковой давности – три года.

По истечении указанного в контракте срока рекламации не принимаются. Датой предъявления рекламации считается дата почтового штемпеля или дата направления телекса.

В качестве специальных обязанностей покупателя в контракте может быть оговорено, что покупатель обязан:

- поместить товар на свой склад обособленно от других товаров в одном месте и сообщить продавцу местонахождение товара и сроки готовности товара к осмотру;
- составить акт экспертизы по всем обнаруженным дефектам согласно действующим правилам в стране покупателя. Если предметом рекламации является качество, покупатель может представить продавцу по его просьбе вместе с актом экспертизы образцы забракованного товара;
- представить продавцу правильно оформленную рекламацию в срок, указанный в договоре.

Продавцу предоставляется право проверить на месте путем осмотра товара обоснованность претензий покупателя и вменяется в обязанность рассмотреть рекламацию и сообщить свое решение (согласиться или отказать от удовлетворения рекламации). Отсутствие ответа продавца по существу претензии расценивается как его согласие на удовлетворение рекламации.

В качестве способов урегулирования рекламаций в контракте могут быть предусмотрены:

- восполнение недогруза отдельной партией или при следующих поставках;
- возврат товара покупателем и выплата ему продавцом стоимости забракованного товара;
- исправление дефектов за счет продавца;
- замена товара другим, соответствующим условиям контракта;
- уценка товара;
- зачет полученной продавцом суммы за товар при последующих поставках.

Пример.

Формулировка статьи «Рекламации» в контракте на поставку обуви: Рекламации могут быть заявлены Покупателем Продавцу в отношении:

а) качества товара – в случае несоответствия товара качеству, обусловленному в контракте, и образцам, а также в случае изменения ассортимента, т.е. пересортицы по артикулам, цветам и т.д.;

б) количества – в случае внутритарной недостачи. Рекламации на пониженное качество нового товара, пересортицу, на скрытые производственные дефекты, выявившиеся при непродолжительной носке обуви, а также в отношении количества должны быть предъявлены Продавцу в течение двух месяцев с даты акта сдачи-приемки.

Содержание и обоснованность рекламаций должны быть подтверждены либо актом экспертизы Торгово-промышленной палаты РФ, либо актом, составленным с участием представителя незаинтересованной компетентной организации, при этом указанные документы являются обязательными и окончательными для обеих сторон, подтверждающими количество и качество товара, и являются основаниями для проведения возможных перерасчетов.

Продавец обязан рассмотреть рекламацию в течение 30 дней, считая с даты получения. Если по истечении указанного срока не последует от Продавца обоснованных возражений, рекламация считается признанной и подлежит удовлетворению.

Весь забракованный товар подлежит возврату Продавцу в течение трех месяцев с даты поставки.

Оплата за возвращенный товар производится немедленно после получения Продавцом забракованного товара.

По согласованию с Покупателем Продавец может поставить дополнительно доброкачественный товар взамен ему возвращенного забракованного товара. Окончательное решение о возможности и сроках поставки – в компетенции Покупателя.

Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, оплачиваются Продавцом.

Санкции в контракте международной купли-продажи, как правило, устанавливаются на случай нарушения сторонами выполнения обязательств:

- по срокам поставки товара;
- по срокам оплаты товара;
- за неизвещение или несвоевременное извещение об отгрузке;
- за односторонний отказ от выполнения контракта;
- за простой транспортных средств;
- за нарушение порядка отгрузки и укладки груза;
- за непредставление или несвоевременное представление документов и т.п.

Способом удовлетворения санкций является уплата штрафа, как правило, в виде определенного процента от общей суммы поставки.

Максимальная величина штрафов чаще всего ограничивается 8-10% от стоимости непоставленных в срок товаров.

Пример.

Формулировка статьи «Санкции» в контракте на поставку оборудования и запасных частей к нему:

1. В случае опоздания в поставке оборудования, запасных частей к нему и технической документации против сроков, установленных в п. 3 Контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% стоимости каждой комплектной машины или установки, в отношении которой имело место опоздание в поставке, за каждую календарную неделю опоздания в течение первых четырех недель опоздания и 1 % (один) стоимости за каждую последующую календарную неделю опоздания.

Однако общая сумма штрафа за опоздание в поставке не может превышать 10% стоимости каждой комплектной установки или машины, в отношении которой имело место опоздание в поставке.

2. Размер штрафа не подлежит изменению в арбитражном порядке.

При исчислении штрафа за опоздание количество дней, составляющих меньше повинны календарной недели, в расчет не принимается, количество дней более половины календарной недели считается как полная неделя.

Штраф удерживается Покупателем при оплате счетов Продавца.

В случае если по каким-либо причинам Покупателю не представится возможность удержать причитающуюся сумму штрафа с Продавца, Продавец обязуется уплатить штраф по первому требованию Покупателя.

Опоздание в представлении технической документации, поставка некомплектной (или) неполноценной технической документации рассматриваются как опоздание в поставке оборудования, к которому относится техническая документация.

3. В случае если опоздание в поставке оборудования или технической документации к этому оборудованию превысит шесть месяцев против установленного в контракте срока, Покупатель имеет право аннулировать контракт полностью или частично.

В этом случае Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 10%, а также немедленно возратить произведенные Покупателем платежи с начислением _____% годовых.

Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор) – это обстоятельства, возникающие по независимым от сторон причинам в результате неотвратимых событий чрезвычайного характера, которые невозможно было предвидеть при подписании контракта и при наступлении которых исполнение обязательств контракта любой из сторон оказываются полностью или частично невозможными.

В мировой практике к форс-мажорным обстоятельствам относятся

- неподвластные человеку явления природы (наводнения, землетрясения и т.п.);
- чрезвычайные явления общественного характера (войны, забастовки, эмбарго, изменение торгово-политического режима);
- события, связанные с производственной деятельностью людей (пожары, аварии на ядерных установках и т.п.). 1

В статье контракта «Форс-мажор» содержатся:

- полный перечень обстоятельств непреодолимой силы. Если этого не сделано, то обстоятельства истолковываются по праву стороны продавца;
- порядок и сроки уведомления стороной, для которой возникли форс-мажорные обстоятельства, своего контрагента;
- наименование независимой организации, подтверждающей факт наступления форс-мажора;
- порядок и сроки уведомления одной стороной другой стороны о прекращении действия форс-мажорных обстоятельств;
- предельный срок действия обстоятельств непреодолимой силы, после которого стороны освобождаются от исполнения обязательств по данному контракту.

Длительность устанавливаемого в контракте срока действия обстоятельств непреодолимой силы определяется с учетом срока действия договора, характера товара, способа продажи, торговых обычаев. Например, в контрактах на скоропортящиеся товары такой срок составляет 15–30 дней, на машины и оборудование – 3–6 месяцев.

Пример.

Содержание статьи «Форс-мажор»:

При возникновении обстоятельств, неподвластных ни одной из сторон и вызванных непредвиденными условиями, включающими пожары, наводнения, землетрясения и другие природные бедствия, военные действия, блокады, импортные или экспортные запреты, любые действия, связанные с выполнением настоящего контракта, которые становятся невозможными вследствие указанных обстоятельств, откладывается на срок, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

Если указанные в пункте 1 обстоятельства будут продолжаться более шести недель, каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения обязательства, причем ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по контракту, обязана немедленно известить другую сторону о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательства.

3. Надлежащим доказательством наличия указанных в пункте 1 обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые Торговой палатой соответствующей страны Продавца и Покупателя.

Арбитраж как статья внешнеторгового контракта устанавливает порядок разрешения споров, которые не удалось урегулировать путем переговоров между сторонами. Для этого в статье указываются наименование арбитражного суда, куда стороны будут обращаться в случае необходимости, местоположение последнего, а также подчеркивается обязательность и окончательность решения суда для обеих сторон.

Российские участники ВЭД чаще других предусматривают обращение в Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ в Москве или Международный арбитражный суд в Стокгольме, хотя возможно и обращение в арбитраж третьей страны.

Пример.

Формулировка статьи «Арбитраж»:

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, стороны будут решать путем переговоров. Однако в случае невозможности разрешения спорных вопросов путем переговоров эти споры, за исключением подсудности общим судам, подлежат рассмотрению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате России в г. Москве в соответствии с регламентом этого суда. Решения суда являются окончательными и обязательными для обеих сторон.

Завершает контракт международной купли-продажи статья *«Прочие условия»*, куда включаются условия, не вошедшие в предыдущие разделы, но которые стороны желают включить в контракт (например, порядок вступления в силу и аннулирования договора); *юридические адреса сторон* и *реквизиты их банков; подписи, заверенные печатями; приложения* (если таковые имеются) и *дополнения* (если таковые заключались).

Специфические статьи внешнеторгового контракта

В зависимости от предмета внешнеторговой сделки в контракт могут быть включены статьи, отражающие специфику международной торговли тем или иным товаром.

Так, в контрактах, для исполнения которых требуется получение экспортной или импортной лицензии, обязательно выделяется статья *«Лицензии»*, в которой прописывается обязанность одной из сторон на ее получение.

Пример.

Своевременное получение импортных разрешений и лицензий соответствующих инстанций является ответственностью Покупателя. Продавец не может отвечать за задержки в приеме товара Покупателем, связанные с несвоевременным получением данных документов.

В контрактах на поставку машино-технической продукции часто присутствуют специфические статьи:

- техническая документация;
- инспектирование и испытания;
- гарантии и т.п.

В статье «Техническая документация» прописывается:

- перечень и содержание технической документации (чертежи, инструкции по монтажу и эксплуатации, стандарты и др.), подлежащей передаче покупателю;
- язык, на котором она должна быть составлена;
- сроки и порядок передачи документации, и ответственность за несвоевременную передачу;
- ответственность продавца за нарушение третьих лиц и др.

Пример. «Чертежи и техническая документация»:

1. Продавец обязуется выслать в адрес:

заказной почтой два экземпляра нижеследующих чертежей и технической документации для каждой комплектной единицы оборудования:

1.1. Планировка расположения основного и комплектующего оборудования с основными размерами, а также указанием расстояний между ними за ____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

Чертеж общего вида с размерами и полной спецификацией узлов, сборочные чертежи основных узлов с необходимыми размерами, чертежи специального инструмента и приспособлений, за ____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

Фундаментные и установочные чертежи с данными по статическим и динамическим нагрузкам на фундаменты, с указанием величины нагрузок и мест их приложения, а также сеткой расположения анкерных болтов, за ____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

1.4. Принципиальные схемы – кинематическая, электрическая, гидравлическая пневматическая, смазки, охлаждения, с указанием основных характеристик масел и охлаждающей жидкости, потребляемой электрической мощности по каждому механизму расхода сжатого воздуха, - за ____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

2. Два комплекта нижеперечисленной документации поставляются вместе с оборудованием:

Технический паспорт, включающий все технические данные оборудования.

Инструкция по эксплуатации, уходу за оборудованием и его ремонту.

Инструкция по монтажу, сборке и пуску в эксплуатацию.

2.4. Спецификация смонтированного электрооборудования и краткая характеристика.

Спецификация приборов и руководство по их обслуживанию.

Спецификация подшипников с указанием мест их установки, типов и размеров, а также фирм-изготовителей.

Спецификация быстроизнашивающихся деталей и каталоги или рабочие чертежи на них.

Протоколы испытания оборудования.

Протоколы замеров деталей (заготовок), обработанных при испытании оборудования.

Комплект документов по проверке сосудов, аппаратов, трубопроводов, работающих под давлением согласно приложению № __.

Документация, указанная в пункте 1.

Документация, перечисленная в пунктах 1–2, должна быть вложена в водонепроницаемую упаковку в ящик № 1, на который наносится дополнительная маркировка «Документация здесь».

Все текстовые материалы (инструкции, описания и т.п.), а также надписи на чертежах должны быть выполнены на русском и французском языках.

В случае если документация, перечисленная в пунктах 1 и 2, не выслана своевременно почтой и (или) не вложена в ящик № 1, поставка считается некомплектной, и Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере и порядке, установленном в статье «Санкции» Контракта.

В этом случае срок гарантии соответственно продлевается и начало его исчисляется со дня получения Покупателем полного комплекта технической документации.

Вся техническая документация должна быть поставлена Продавцом Покупателю в сброшюрованном виде.

В статье «*Инспектирование и испытания*» обычно оговариваются:

- порядок направления инспекторов;
- место проведения испытаний;
- распределение расходов на испытания между сторонами;
- стандарты, нормы и требования, по которым проводятся испытания (система мер, класс точности и т.п.);
- требования к квалификации инспектора;
- порядок фиксации результатов испытаний.

Пример.

Формулировки статьи «*Инспектирование и испытания*»:

1. Покупатель имеет право посылать своих инспекторов на заводы Продавца и субпоставщиков, проверять в нормальные рабочие часы их предприятий изготовление и качество заказанного оборудования и используемых материалов.

2. Извещение Продавца о готовности оборудования к испытанию должно быть послано представителю Покупателя в стране Продавца и копия – Покупателю не позднее, чем за 15 дней до начала испытания.

Если Покупатель в течение 15 дней после получения извещения сообщит Продавцу, что его инспектор не сможет присутствовать при испытании, или Продавец в течение этого периода не получит никакого извещения, он вправе

провести испытания в отсутствие инспектора Покупателя. В этом случае один экземпляр протокола испытаний направляется представителю Покупателя в стране Продавца для получения разрешения ил отгрузку при условии, что испытания подтвердили соответствие оборудования требованиям Контракта.

3. Испытание оборудования должно производиться на заводах Продавца и (или субпоставщиков) за счет Продавца в присутствии инспектора Покупателя и оформляться соответствующим протоколом с указанием в нем существенных подробностей и результатов испытания, а так же указанием о том, что оборудование соответствует условиям Контракта.

4. Присутствие инспектора Покупателя при проведении Продавцом испытания как указано выше, так же как выдача им разрешения на отгрузку, не освобождает Продавца от принятых им на себя обязательств и не влияет на права Покупателя, предусмотренных статьёй «Гарантии».

5. Испытания оборудования производятся по согласованной сторонами программе

в течение: ___ на холостом ходу и ___ под нагрузкой на заготовках и (или) материалах, которые будут поставлены Продавцу.

Продавец обеспечивает испытания необходимым инструментом. Обработанные, а также неиспользованные заготовки являются собственностью Покупателя, и Продавец обязуется отгрузить их в адрес, который будет указан Покупателем, на условиях статьи № _____ Контракта.

6. Каждый сосуд или аппарат, работающий под давлением свыше 0,7 атмосфер, а также под вакуумом и с огнеопасными и взрывоопасными веществами, должен испытываться и приниматься в соответствии с «Правилами устройства и безопасной эксплуатации сосудов, работающих под давлением» Покупателя.

7. Окончательные испытания и приемка оборудования производятся на заводе Покупателя.

Дата подписания «Протокола проведения окончательных испытаний и пуска оборудования в эксплуатацию» является датой пуска оборудования в эксплуатацию.

В статье «Гарантии» указываются:

- сроки гарантии;
- случаи, на которые гарантия не распространяется (например быстроизнашивающиеся детали, ненадлежащее обращение с товаром);
- порядок взаиморасчетов между продавцом и покупателем при устранении дефектов в гарантийный период (на практике этот раздел чаще включается в соглашение о техническом обслуживании);
- обязанности продавца или права покупателя. Обычно покупателю предоставляется право:
 - а) потребовать от продавца устранения дефектов в кратчайший срок;
 - б) устранить дефект самому за счет продавца;

в) при невозможности устранить дефект потребовать от продавца частичной или полной замены товара;

г) при невозможности устранения дефекта и замены потребовать уценки товара;

д) покупатель вправе вернуть товар и потребовать возврата денег.

Если дефект препятствует началу эксплуатации товара, покупатель и праве потребовать неустойку (штраф) как за просрочку в поставке товара.

Пример.

Формулировка статьи «Гарантии»:

Продавец гарантирует Покупателю качество поставляемых товаров (мотоциклов) в течение шести месяцев с даты передачи товара потребителю, но не более 12 месяцев с даты поставки или пробега 6 тыс. км в зависимости от того, какое из этих обстоятельств наступит ранее.

Продавец гарантирует нормальную работу оборудования в течение 12 месяцев с даты пуска его в эксплуатацию, однако не более 18 месяцев с даты поставки последней части оборудования, без которой не может быть пущено в эксплуатацию поставленное оборудование.

В статье «Санкции» указываются размеры материального наказания за ненадлежащее исполнение обязательств сторон, в частности, за просрочку в поставке товара и (или) просрочку в оплате стоимости товара, а также товара ненадлежащего количества и качества.

Статья «Адреса Покупателя и Продавца» включает юридические и полные почтовые адреса Продавца и Покупателя, контактный телефон, факс, телекс организации (предприятия) – Продавца и Покупателя.

Завершают внешнеторговый контракт *подписи сторон* – лиц, уполномоченных организациями Продавца и Покупателя заключить контракт, заверенные печатью, с указанием их Ф.И.О. и должностей.

Кейс: *Алгоритм действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки.*

Суть вопроса:

У нашей компании заключен договор поставки с американским крупным поставщиком.

Наметилась проблема, которую мы не знаем, как разрешить:

- Срок поставки просрочен уже на 8 недель. На направленную нами официальную претензию поставщик не отвечает, проигнорировал.
- Плановые даты отгрузки в ответ на наши многочисленные официальные и неофициальные запросы не обозначают.
- Наш менеджер был заменен в самый ответственный момент без объяснения причин. Поставили человека неопытного, который заново начал вникать в проект, по которому уже допущена просрочка.
- Документация и сертификация, входящая в объем поставки, находится на

нулевом цикле исполнения, хотя контракт предусматривает ее поставку вместе с оборудованием еще в августе.

■ Три недели на заводе присутствовали наши два ключевых технических специалиста, пытаюсь подтолкнуть процесс – тщетно.

■ Программы испытаний не предоставляются. На наши письма не ответили ни разу!

■ Вызов для испытаний на завод оказался вхолостую, т.к. оборудование вообще не готово.

■ Складывается такое ощущение, что никакие официальные судебные перспективы их не страшат. Возможная ответственность компании ни по чьей шапке не ударит. Стиль работы просто поражает.

Для нас подобный опыт работы с американцами первый, хотя международные контракты мы заключаем и на рынке нефтегазового оборудования уже семь лет.

Наша компания не входит в черный список компаний и поставляемое нами оборудование не предназначено для поддержки исследований или производства для глубоководного бурения Арктического шельфа, а также не связано с проектами сланца, как гласит Директива 4.

Поставщик сам признает, что санкции на данный проект не распространяются и все равно такое отношение. Мы в полном замешательстве. Это оборудование ждет наш покупатель.

Как можно эффективно мотивировать к исполнению контракта американскую компанию?

Продолжать официальный претензионный путь?

Возможно, есть еще какие-то варианты?

Разбор ситуации:

Подобного рода отношения к деловым партнерам и своим контрактным обязательствам совсем не характерны для американцев. Скорее наоборот, в Соединенных Штатах основное внимание уделяется логике, формальностям и ответственности соглашения законодательству. Американцы обычно стремятся к тому, чтобы контракт был подробным и предусматривал действия на все случаи жизни и неукоснительно выполнялся.

Поэтому невыполнение условий контракта может быть связано с внутренними проблемами компании, которые американская сторона не хочет раскрывать.

Что в этом случае можно предпринять?

Для начала необходимо формально напомнить американскому партнёру о его контрактных обязательствах и применить к нарушителю предусмотренные контрактом штрафные санкции. Как правило, в контракте прописывается штраф в размере 0,1% от суммы не поставленного в срок товара за каждый день задержки.

Если на поставленные вопросы поставщик не отвечает, то это может свидетельствовать о серьёзных проблемах внутри компании. В этой ситуации необходимо постараться выяснить через различные источники внутреннюю ситуацию в американской компании.

Для получения такой информации и оказание административного воздействия на партнера необходимо обратиться в Торговое представительство России в США.

Вот координаты Торгового представительства Российской Федерации в Соединенных Штатах Америки

Офис в Вашингтоне:

Торговый представитель - Стадник Александр Юрьевич

2001 Connecticut Ave., NW

Washington, DC 20008, USA

Телефон: +1 (202) 232-5988, +1 (202) 234-7170, +1 (202) 232-0975,

+7 (495) 650-8928

Факс: +1 (202) 232-2917

E-mail: dc@rustradeusa.org

Web-site: www.rustradeusa.org

В сферу ведения Торгпредства входят вопросы оказания консультационной помощи, информационного и иного содействия российским компаниям по вопросам выхода и работы на рынках США.

Если в досудебном порядке не представляется возможным урегулировать эту ситуацию, то следующим шагом должно быть направление искового требования в арбитражный суд, указанный в контракте.

Для минимизации возможных убытков от подобного рода действий/бездействий недобросовестного партнера необходимо еще на стадии ведения переговоров и разработки условий контракта добиться от поставщика определённых гарантийных обязательств:

- **Гарантия исполнения договорных обязательств** является для покупателя обеспечением того, что его контрагент-принципал исполнит свои обязательства, в соответствии с условиями заключенного договора.
- **Гарантия возврата авансового платежа** является для покупателя обеспечением возврата уплаченного контрагенту-принципалу аванса по договору, в случае неисполнения последним своих обязательств по договору.

В ситуации, когда российский покупатель произвёл авансовый платеж, задержка поставки товара может повлечь нарушение валютного законодательства в части требований о репатриации денежных средств (п.5 ст.15.25 КоАП). Для предотвращения подобных нарушений необходимо заблаговременно перенести сроки поставки. При этом алгоритм действий российского покупателя отражён на нижеприведённой схеме.



5. Базисные условия поставки: роль и функции в обеспечении международной торговли.

С 1 января 2011 года вступила в силу новая версия Инкотермс 2010. Incoterms 2010 - это свод (кодификация) правил внешней торговли, наиболее широко употребляемых в международной торговле. Широкое применение в международных торговых операциях и практике получили версии Инкотермс 1990 и Инкотермс 2000 гг. Новый текст был опубликован Международной торговой палатой (International Chamber of Commerce) и будет применяться с начала 2011 года наряду со старыми сборниками правил, т.к. стороны по внешнеторговой сделке автономны в выборе применимого права.

Между Инкотермс 2000 и новым Инкотермс 2010 есть ряд существенных отличий. Одни изменения должны будут включаться в новые договора купли-продажи товаров, заключённые до 1 января 2011 года; другие изменения просто должны быть обусловлены соглашением и приняты во внимание при подготовке контрактов, вступающих в силу с 1 января 2011 года.

Нужно обратить особое внимание на указанные сроки заключения внешнеторгового договора, т.к. с 1 января 2011 года любая ссылка на Инкотермс в контракте, подписанном после 1 января, будет подразумевать ссылку на Инкотермс 2010, если стороны не договорились иначе.

Если Ваша организация занимается ВЭД, то рекомендуем провести тщательную ревизию типовых договоров Вашей организации, в которых есть ссылки на Инкотермс, чтобы убедиться, что все договоры соответствуют нормам Инкотермс 2010.

Изменения в Инкотермс 2010 коснулись, прежде всего, условий поставки. Так, в последней версии исключены условия поставки:

- DAF (Доставка товаров до границы/Delivered At Frontier),
- DES (Поставка с борта суда/Delivered Ex-Ship),
- DDU (Доставка без оплаты пошлин/Delivered Duty Unpaid)
- DEQ (Поставка с причала/Delivered Ex-Quay).

Из-за увеличивающегося количества прямых продаж и контейнеризации вместо этих термина введены новые условия поставок по Инкотермс 2010:

- Доставка в пункте / Delivered at place (DAP). Данный термин заменяет собой ранее популярный термин «Доставка без оплаты пошлин» (DDU), Доставка товаров до границы (DAF), Поставка с борта судна (DES).
- Доставка на терминале (DAT), который заменяет собой термин Поставка с причала (DEQ).

В 2009 году ведущие страховые рынки приняли исправленные «Условия страхования грузов» (LMA/IUA). Термины «Стоимость, Страхование и Фрахт» (CIF) и «Перевозка и страховка оплачены» (CIP) были изменены для того, чтобы показать наличие страхования. Поправки также проясняют информацию по обязательствам относительно страхования.

Также 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, чтоб уменьшить вероятность возникновения ситуаций, когда Покупателю придётся платить дважды за транспортную 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.

Основные поправки в новый текст Инкотермс 2010 не требуют каких-либо конкретных действий, но они должны быть рассмотрены и учтены при подготовке и заключении контрактов, которые вступают в силу с 1 января 2011 года. Это касается, прежде всего, использования Инкотермс 2010 в контрактах для продажи на внутреннем рынке.

Инкотермс 2010 были адаптированы для использования во внутренних контрактах. Это облегчило внедрение Инкотермс в контракты, связанных с движением товаров внутри страны - например, в рамках торгового блока, таких как ЕС, где экспортные и импортные формальности в значительной степени исчезли, и в США, где наблюдается увеличение использования Incoterms 2010 вместо Модельного Торгового Кодекса (Uniform Commercial Code) при продажах на внутреннем рынке.

В Инкотермс 2010 новый текст делит условия поставки на две широкие категории:

- доставка любым видом транспорта (морской, авто, воздушный, ж/д), к которым относятся условия ExW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.
- доставка по морю и внутренним водным путям: доставку к борту судна / Free Alongside Ship (FAS); доставку на борт судна / Free on Board (FOB); стоимость, включая фрахт до / Cost and Freight (CFR); стоимость, страхование и фрахт / Cost, Insurance and Freight (CIF).

Ранее зачастую условия поставки FOB ошибочно использовались для обозначения любого пункта поставки. Новая редакция Инкотермс 2010 четко указывает, что правило FOB предназначено для использования исключительно для морского и внутреннего водного транспорта.

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.

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

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

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

Торговые термины «Инкотермс 2010» и основные обязательства экспедиторов, назначенных продавцом и покупателем, в зависимости от условий поставки

EXW - EX WORKS (...named place)/С завода (...названный пункт)

Продавец выполняет свои обязательства по поставке, когда передает товар в распоряжение Покупателя на своем предприятии (складе, заводе и т.п.).

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
Нет необходимости использовать экспедитора	<ul style="list-style-type: none"> - Осуществляет погрузку товара на предприятии Продавца; - Проходит экспортные и импортные таможенные формальности в стране Продавца и Покупателя соответственно (импортная очистка может осуществляться непосредственно Покупателем без участия экспедитора); - Осуществляет перевозку товара до пункта назначения, указанного Покупателем; - уведомляет Покупателя о датах отгрузки товара и доставки до пункта назначения, указанного Покупателем. - Также обеспечивает оформление и предоставление транзитной декларации.

FCA - FREE CARRIER (... named place)/Франко-перевозчик (...названный пункт)

Продавец выполняет свои обязательства по поставке товара, прошедшего таможенную очистку, с момента передачи товара в распоряжение перевозчика, назначенного Покупателем в названном (согласованном) месте. FCA используется для всех видов транспорта, включая смешанные (интермодальные) перевозки.

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
- Осуществляет перевозку товара до пункта назначения, указанного Продавцом, а также погрузку товара, если в этом пункте находятся склад или иные приспособленные для погрузочно-разгрузочных работ площади Продавца;	<ul style="list-style-type: none"> - принимает товар, предоставленный Продавцом в названном пункте; - осуществляет погрузку товара в названном пункте, если в этом пункте НЕ находятся склад или иные приспособленные для погрузочно-разгрузочных работ площади Продавца; - осуществляет перевозку товара до пункта назначения, указанного Покупателем;

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
<p>- уведомляет Продавца о доставке товара в названный пункт и передаче товара перевозчику, указанному Покупателем</p>	<p>- проходит импортные таможенные формальности (импортная очистка может осуществляться непосредственно Покупателем без участия экспедитора);</p> <p>- уведомляет Покупателя о датах отгрузки и доставки товара до пункта, указанного Покупателем.</p> <p>- Также обеспечивает оформление и предоставление ДКД в таможенные органы РФ</p>

FAS - FREE ALONGSIDE SHIP (...named port of shipment)/ Свободно вдоль борта судна (...названный порт отгрузки)

Продавец выполняет свои обязательства по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна в названном (согласованном) порту отгрузки. Это означает, что с этого момента Покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. FAS применяется при перевозке товара морским или внут-ренним водным транспортом.

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
<p>– Доставляет товар до названного порта отгрузки и размещает товар вдоль борта судна в указанное Продавцом место погрузки в названном порту отгрузки;</p> <p>– Проходит экспортные таможенные формальности (экспортная очистка может осуществляться непосредственно Продавцом без участия экспедитора);</p> <p>– Уведомляет Продавца о том, что товар размещен вдоль борта судна</p>	<p>-Осуществляет погрузку, перевозку товара из порта отгрузки до конечного пункта назначения, указанного Покупателем;</p> <p>- Проходит импортные таможенные формальности (импортная очистка может осуществляться Покупателем без участия экспедитора);</p> <p>- Уведомляет Покупателя о датах доставки до конечного пункта назначения, указанного Покупателем.</p> <p>- Также обеспечивает оформление и предоставление ДКД в таможенные органы РФ</p>

FOB - FREE ON BOARD (...named port of shipment)/ Свободно на борту(...названный порт отгрузки)

Продавец выполняет свои обязательства по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. FOB применяется при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
<ul style="list-style-type: none"> – Доставляет товар до названного порта отгрузки, грузит товар на борт судна, указанного Продавцом; – проходит экспортные таможенные формальности (экспортная очистка может осуществляться непосредственно Продавцом без участия экспедитора); – уведомляет Продавца о том, что товар доставлен в названный порт и отгружен на борт судна. 	<ul style="list-style-type: none"> – Осуществляет перевозку* товара из порта отгрузки до конечного пункта назначения, указанного Покупателем; – проходит импортные таможенные формальности (импортная очистка может осуществляться непосредственно Покупателем без участия экспедитора); – уведомляет Покупателя о датах доставки до пункта назначения, указанного Покупателем. – Также обеспечивает оформление и предоставление ДКД в таможенные органы РФ.

CFR - COST AND FREIGHT (... named port of destination)/ Стоимость и фрахт (... названный порт назначения)

Продавец выполняет свои обязательства по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако риск утраты или повреждения товара, а также любое увеличение расходов, возникающих с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки, переходит с Продавца на Покупателя с этого же момента в порту отгрузки. CFR применяется при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
<ul style="list-style-type: none"> – доставляет товар до названного порта назначения и грузит товар на борт судна; – проходит экспортные таможенные формальности (экспортная очистка может осуществляться непосредственно Продавцом без участия экспедитора); – уведомляет Продавца о том, что товар доставлен в названный порт и погружен на судно. 	<ul style="list-style-type: none"> – Осуществляет перевозку товара из порта назначения до конечного пункта назначения, указанного Покупателем; – проходит импортные таможенные формальности (импортная очистка может осуществляться непосредственно Покупателем без участия экспедитора); – уведомляет Покупателя о датах доставки товара до конечного пункта назначения, указанного Покупателем. - Также обеспечивает оформление и предоставление ДКД в таможенные органы РФ.

CIF - COST INSURANCE AND FREIGHT (...named port of destination)/ стоимость, страхование и фрахт (... названный порт назначения)

Продавец выполняет свои обязательства по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки, но при этом Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, а также страховую премию страховщику за морское страхование от риска гибели или повреждения товара во время перевозки, т.е. обеспечить морское страхование товара. CIF применяется при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
<ul style="list-style-type: none">– Доставляет товар до названного порта отгрузки, грузит товар на борт судна, осуществляет перевозку товара из порта отгрузки до названного порта назначения, указанного Продавцом;– проходит экспортные таможенные формальности (экспортная очистка может осуществляться непосредственно Продавцом без участия экспедитора);– уведомляет Продавца о датах отгрузки и доставки до пункта назначения	<ul style="list-style-type: none">– Осуществляет перевозку* товара от названного порта назначения до конечного пункта назначения, указанного Покупателем;– проходит импортные таможенные формальности (импортная очистка может осуществляться непосредственно Покупателем без участия экспедитора);– уведомляет Покупателя о дате доставки товара до конечного пункта назначения, указанного Покупателем. <p>* Также обеспечивает оформление и предоставление ДКД в таможенные органы РФ</p>

CPT - CARRIAGE PAID TO (...named place of destination)/ Перевозка оплачена до (... названный пункт назначения)

Продавец выполняет свои обязательства по поставке с момента доставки товара до перевозчика, назначенного им, а в случае нескольких перевозчиков – первому из них, но Продавец должен оплатить стоимость перевозки до названного, согласованного между Продавцом и Покупателем пункта (места) назначения. Покупатель несет все риски, и любые издержки, возникающие после передачи товара перевозчику. CPT используется для всех видов транспорта, включая смешанные перевозки.

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
<ul style="list-style-type: none">- Доставляет товар до названного Продавцом пункта назначения;	<ul style="list-style-type: none">– Проходит импортные таможенные формальности (импортная очистка может осуществляться непосредственно Покупателем без участия экспедитора)

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
<ul style="list-style-type: none"> – проходит экспортные таможенные формальности (экспортная очистка может осуществляться непосредственно Продавцом без участия экспедитора); – уведомляет Продавца о датах отгрузки и доставки до пункта назначения. – Также обеспечивает оформление и предоставление ДКД в таможенные органы РФ 	<ul style="list-style-type: none"> – осуществляет перевозку товара, прошедшего импортную таможенную очистку, до конечного пункта назначения, указанного Покупателем (например, от таможенного склада СВХ до склада Покупателя и т.д.); – уведомляет Покупателя о дате доставки товара до пункта назначения, указанного Покупателем.

CIP - CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (...named place of destination)/перевозная плата и страхование оплачены (... названный пункт назначения)

Продавец выполняет свои обязательства по поставке с момента доставки товара до перевозчика, назначенного им, а в случае нескольких перевозчиков – первому из них, но Продавец должен оплатить стоимость перевозки, страхования товара до названного, согласованного между Продавцом и Покупателем пункта (места) назначения. CIP используется для всех видов транспорта, включая смешанные перевозки.

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
<ul style="list-style-type: none"> – Доставляет* товар до названного Продавцом пункта назначения; – проходит экспортные таможенные формальности (экспортная очистка может осуществляться непосредственно Продавцом без участия экспедитора); – уведомляет Продавца о датах отгрузки и доставки до пункта назначения. * Также обеспечивает оформление и предоставление ДКД в таможенные органы РФ. 	<ul style="list-style-type: none"> – Проходит импортные таможенные формальности (импортная очистка может осуществляться непосредственно Покупателем без участия экспедитора); – осуществляет перевозку товара, прошедшего импортную таможенную очистку, до конечного пункта назначения, указанного Покупателем (например, от таможенного склада СВХ до склада Покупателя и т.д.); – уведомляет Покупателя о дате доставки товара до пункта назначения, указанного Покупателем.

DAP – DELIVERY AT PLACE (... named place) / Поставка до места (... названный пункт)

Продавец выполняет свои обязательства по поставке товара, когда доставляет товар, прошедший экспортную таможенную очистку, в названный (указанный) пункт. Под термином «место» понимается любое место, включая границу страны экспорта. DAP используется для всех видов транспорта, когда товар должен быть доставленным до указанного пункта.

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
<ul style="list-style-type: none">– Доставляет товар до названного пункта принимающей страны;– проходит экспортные таможенные формальности (экспортная очистка может осуществляться непосредственно Продавцом без участия экспедитора);– уведомляет Продавца о дате отгрузки товара, поставке товара в согласованный пункт.– Также обеспечивает оформление и предоставление ДКД в таможенные органы РФ.	<ul style="list-style-type: none">– Осуществляет перевозку товара от названного пункта до конечного пункта назначения, указанного Покупателем;– проходит импортные таможенные формальности (импортная очистка может осуществляться непосредственно Покупателем без участия экспедитора);– уведомляет Покупателя о дате доставки товара до конечного пункта назначения, указанного Покупателем.

DAT – DELIVERED ET TERMINAL (... named point of destination)/ Поставка на терминал (...названный пункт назначения)

Продавец выполняет свои обязательства по поставке товара, когда предоставляет товар, НЕ прошедший импортную таможенную очистку, в распоряжение Покупателя с причала в названном (согласованном) порту назначения или в другом согласованном авиа, авто или ж/д терминале. Продавец несет все расходы и риски по доставке товара в названный терминал и расходы по разгрузке товара на терминал. DAT применяется при перевозке товара морским или внутренним водным или смешанным транспортом при разгрузке с транспортного средства на терминал.

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
<ul style="list-style-type: none">– Доставляет товар до названного пункта отгрузки, грузит товар в транспортное средство, осуществляет перевозку товара из пункта отгрузки до пункта назначения, указанного Продавцом;	<ul style="list-style-type: none">– Осуществляет перевозку* товара от указанного терминала до конечного пункта назначения, указанного Покупателем;

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
<ul style="list-style-type: none"> – проходит экспортные таможенные формальности (экспортная очистка может осуществляться непосредственно Продавцом без участия экспедитора); – уведомляет Продавца о датах отгрузки и доставки до пункта назначения. 	<ul style="list-style-type: none"> – проходит импортные таможенные формальности (импортная очистка может осуществляться непосредственно Покупателем без участия экспедитора); – уведомляет Покупателя о дате доставки товара до конечного пункта назначения, указанного Покупателем. * Также обеспечивает оформление и предоставление ДКД в таможенные органы РФ.

DDP - DELIVERY DUTY PAID (... named place of destination)/ Поставка с оплатой пошлины (... названный пункт назначения)

Продавец выполняет свои обязательства по поставке товара с момента доставки товара в названный, согласованный между Продавцом и Покупателем пункт назначения в стране ввоза, при этом Продавец несет все риски и затраты, связанные с ввозом товара, включая оплату импортных таможенных пошлин, сборов, налогов при ввозе товара. DDP используется для всех видов транспорта, включая смешанные перевозки.

Обязанности экспедитора, назначенного Продавцом:	Обязанности экспедитора, назначенного Покупателем:
<ul style="list-style-type: none"> – Доставляет* товар до названного Продавцом пункта назначения; – проходит экспортные и импортные таможенные формальности, необходимые для вывоза, ввоза, а также может оплачивать по договоренности с Продавцом импортные, экспортные таможенные пошлины, сборы, налоги при вывозе и ввозе; – уведомляет Продавца о датах отгрузки и доставки до пункта назначения. * Также обеспечивает оформление и предоставление ДКД в таможенные органы РФ. 	<p>Нет необходимости использовать экспедитора</p>

Базисные условия поставки играют важную роль при определении таможенной стоимости товара, так как цена сделки тесно связана с условиями поставки Инкотермс.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ФАКТУРНОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРА И БАЗИСА ПОСТАВКИ



$$\boxed{\text{Таможенная стоимость}} = \boxed{\text{Цена сделки}} + \boxed{\text{Дополнительные начисления}} - \boxed{\text{Вычеты}}$$

где:

Дополнительные начисления:	Вычеты:
1) Расходы на: – вознаграждений агенту (посреднику), брокеру; - на тару и упаковку; 2) Не включенные в цену товара стоимость: – сырья, материалов, комплектующих; – инструментов, штампов, форм, использованные при производстве ввозимых товаров; – проектирования, разработки, инженерной, конструкторской работы, дизайна, – художественного оформления, чертежей и эскизов, произведенных (выполненных) в любой стране, за исключением Таможенного союза, и необходимых для производства оцениваемых товаров;	1) Расходы на производимые после ввоза на таможенную территорию Таможенного союза оцениваемых товаров строительство, возведение, сборку, монтаж, обслуживание или оказание технического содействия в отношении таких оцениваемых товаров, как промышленные установки, машины или оборудование; 2) Расходы по перевозке (транспортировке) оцениваемых товаров после их прибытия на таможенную территорию Таможенного союза; 3) Пошлины, налоги и сборы, взимаемые на территории Таможенного союза.

Дополнительные начисления:	Вычеты:
<p>3) Платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (за исключением платежей за право воспроизведения на территории Таможенного союза);</p> <p>4) Любая часть дохода, полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования товаров, которая прямо или косвенно причитается продавцу;</p> <p>5) Расходы по перевозке (транспортировке) товаров до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на таможенную территорию Таможенного союза</p> <p>6) Расходы по погрузке, выгрузке или перегрузке товаров и проведению иных операций, связанных с их перевозкой до места прибытия товаров на таможенную территорию Таможенного союза;</p> <p>7) Расходы на страхование в связи с международной перевозкой товаров.</p>	

Кейс: *Как правильно выполнить поставку товара на условиях DDP?*

Суть вопроса:

У нас возникла следующая ситуация.

С китайской фирмой X был заключён прямой договор поставки запасных частей на экскаватор, соответственно, была произведена оплата за товар напрямую на счет китайской фирмы X. В условиях контракта значилось то, что фирма X берет на себя обязательство поставить товар на условиях DDP, т.е. произвести таможенную очистку и доставку товара до склада покупателя.

Фактически товар был передан для отгрузки китайскому экспедитору, который доставил груз до Владивостока и передал его российской транспортной компании, которая растаможила груз под свой контракт и доставила до склада покупателя. Таким образом, ГТД была оформлена на грузополучателя - российскую ТК, а грузоотправителем по ГТД является китайская ТЭК. Ни название продавца, ни название покупателя в ГТД не значится, таким образом, по документам груз не был ни отправлен, ни доставлен в адрес покупателя.

Со стороны покупателя в контракте были установлены штрафные санкции за задержку поставки и оговорены условия расторжения договора в случае просрочки поставки более 30 дней. Покупатель по прошествии этого времени со-

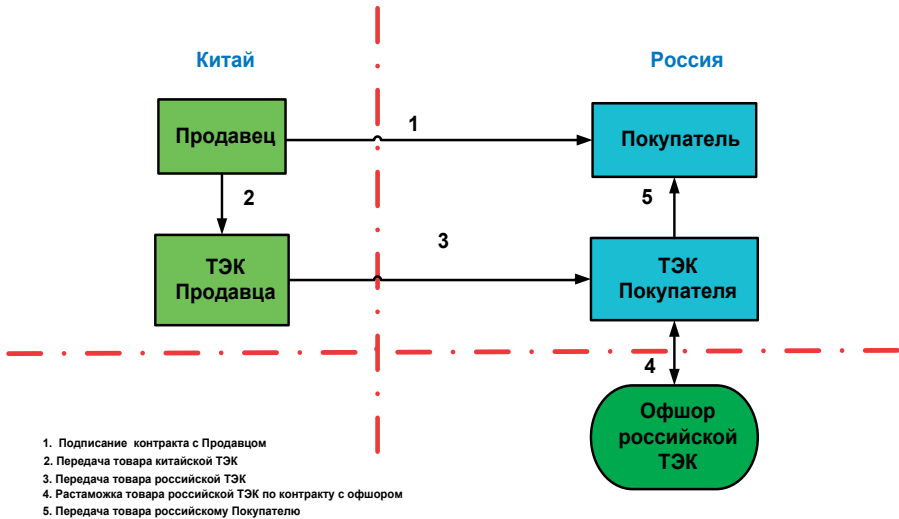
ставил официальную претензию, где просит вернуть все уплаченные деньги на счет покупателя (этот счет также фигурирует в тексте договора поставки).

У нас вопрос, как поступить в данной ситуации, чтобы легализовать груз, либо вернуть деньги?

Разбор ситуации:

Судя по всему поставка была осуществлена по следующей схеме:

Схема поставки товара через офшорную компанию



В этой ситуации есть несколько вариантов решения.

Самый правильный - это потребовать от российской транспортной компании, которая была декларантом этого груза, внести изменения в таможенную декларацию. Таможенный кодекс ТС позволяет это сделать в течение 3-х лет.

В скорректированной декларации грузополучателем необходимо указать вашу компанию, а грузоотправителем - китайского поставщика, а также указать в 44 графе номер вашего контракта и паспорта сделки. Тогда все станет на свои места, и товар будет легализован. Однако у меня есть большие сомнения в готовности российской транспортно-экспедиционной компании произвести такую корректировку, так как при этом они должны признаться таможене, что возят товары по «серой» схеме.

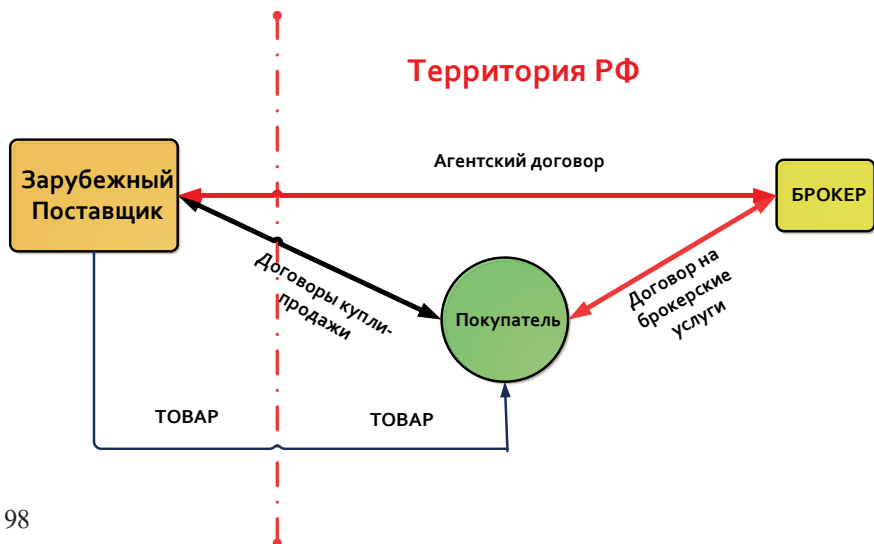
Второй вариант менее эффективный. Можно подписать задним числом с вашим китайским контрагентом дополнение к контракту, в котором указать, что грузоотправителем будет китайская ТЭК, а грузополучателем - российская ТК.

Но здесь останется проблема с валютным контролем, так как в 44 графе ГТД по-прежнему будет указан номер не вашего контракта и не вашего паспорта сделки, а это может иметь неприятные последствия в виде штрафа в размере от 3/4 до 1 суммы предоплаты (ст. 15.25 КоАП). Однако вероятность такого штрафа во многом зависит от суммы контракта. Так если сумма контракта была более \$50 тыс., и по этому контракту оформлялся паспорт сделки, то вероятность штрафа – 100%. Но если сделка на меньшую сумму и паспорт сделки не оформлялся, то валютный контроль по таким сделкам очень поверхностный и вероятность штрафа очень незначительная. Кроме того надо помнить, что в соответствии с КоАП, срок исковой давности по правонарушениям в области валютного законодательства – 2 год. Это значит, что по истечении двух лет с даты, когда по условиям контракта должна быть завершена поставка, никаких штрафных санкций применить к вашей компании уже будет не возможно.

Вернуть деньги будет очень сложно, так как товар фактически поставлен, правда юридически это не подтверждено, поэтому это дело можно решить только в судебном порядке, исход которого неоднозначный. Китайский поставщик, наверняка, сможет доказать в суде, что товар фактически был отгружен и получен Вашей компанией, а тот факт, что это не нашло должного документального подтверждения суд скорее всего расценит как ненадлежащее исполнение несущественных условий контракта и в лучшем случае может потребовать от поставщика оплаты штрафа за причинённой вашей компании ущерб. Правда, если к вашей компании будут предъявлены санкции со стороны российского валютного контроля, то этот ущерб может быть в размере суммы предоплаты, тогда судебный иск к китайскому поставщику вполне оправдан.

Для того чтобы правильно выполнить поставку товара на условиях DDP необходимо действия продавца и покупателя организовать по следующей схеме:

Схема поставки товара на условиях DDP



6. Товаросопроводительные документы, особенности подготовки и оборота

Внешнеторговые сделки сопровождается большое количество документов. От своевременной и грамотной подготовка внешнеторговых документов во многом зависит успех сделки. Они необходимы при подготовке, оформлении и реализации внешнеторговой сделки. 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

Первоначальным документом, с которого, как правило, начинается сделка, является оферта.

Оферта

Под офертой в коммерческой практике понимается письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях.

Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование товара, количество, качество, цену, условия поставки, срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки. Текст оферты должен быть кратким, четким и ясным.

Различают два вида оферты: твердая и свободная.

Твердая оферта – это документ, в котором дается письменное предложение на продажу определенной партии товара, посланное продавцом одному возможному покупателю, с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением.

Срок оферты зависит от спроса на рынке предлагаемого товара: чем больше спрос, тем короче срок действия оферты.

Пример

_____ (Наименование компании, от которой подается предложение)

ОФЕРТА №1

г. Москва

01 октября 2017 г.

_____ (Наименование компании, которая подает предложение) предлагает Вам купить на условиях, перечисленных ниже, следующий товар:

Наименование товара: серый портландцемент стандарта ASTM C150-05 тип I-II / британский стандарт марки 42.5п.

Количество: 1000 метрических тонн с возможностью возобновления и продления после исполнения настоящего контракта

Цена: 89 (восемьдесят девять) долл. США за 1 тонну

Условия поставки: ФОб порт Санкт-Петербург - (Инкотермс 2010)

Условия оплаты: безотзывный документарный аккредитив, открываемый на 60 дней в пользу _____ в течение 10 дней с даты получения нашего извещения о готовности к отгрузке, с исполнением в _____ банке г. _____.

Платеж осуществляется против представления следующих документов:

- счет-фактура;
- отгрузочная спецификация;
- коносамент.

Срок поставки: _____ (месяц, год).

Действие оферты: оферта твердая, срок действия - один месяц.

Директор

Если покупатель согласен со всеми условиями оферты, то он посылает продавцу письменное подтверждение (почтой, факсом, электронной почтой) содержащее безоговорочный ответ, т.е. согласие со всеми условиями твердой оферты, или контроферту с указанием своих условий срока для ответа.

Если продавец согласен со всеми условиями контроферты, он ее акцептует и письменно уведомляет об этом покупателя. При несогласии он либо считает себя свободным от своих обязательств по оферте, о чем письменно извещает покупателя, либо посылает ему новую оферту, с учетом предложенных покупателем

лем условий или на новых условиях, отличных от предложенных покупателем.

Неполучение ответа от покупателя в течение установленного в оферте срока равносильно его отказу от заключения сделки на предложенных условиях и освобождает продавца от сделанного им предложения.

Только после отказа покупателя товар может быть предложен другому, но на тех же условиях, на которых выдана первая твердая оферта.

Согласие покупателя с условиями, изложенными в такой оферте подтверждается твердой контрoferтой. После подтверждения контрoferты продавцом (акцента) сделка считается заключенной.

Таким образом, твердая оферта - это твердая оферта для покупателя, который обладает преимущественным правом закупки или сбыта предлагаемого товара на данном рынке, именуемым «правом первой руки».

Свободная оферта – это документ, который может быть выдан на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. Он не связывает продавца своим предложением, не устанавливает срок для ответа.

Количество выдаваемых свободных оферт желательно ограничить, иначе на рынке может создаться впечатление, что предлагаемого товара много и его хотя-т скорее продать. По существу это предложение вступить в переговоры.

Акцепт оферты

Акцептом признается ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии.

Акцепт должен быть полным и безоговорочным.

Молчание не является акцептом, если иное не вытекает из закона, обычая делового оборота или из прежних деловых отношений сторон.

Совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров, предоставление услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы и т.п.) считается акцептом, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или не указано в оферте.

Оферта и акцепт – эти два документа лежат в основе сделки. В ходе дальнейших действий по реализации сделки на различных её этапах появляются другие документы. Их количество и наименование будут зависеть от предмета сделки и её конкретных условий.

Все многообразие внешнеторговых документов приведено в этой таблице.

Наименование документа	Содержание документа
1. Внешнеторговая документация	Совокупность внешнеторговых документов, содержащих информацию о различных сторонах деятельности и правоотношений предприятий, учреждений и организаций в области внешней торговли

Наименование документа	Содержание документа
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

Наименование документа	Содержание документа
8. Санитарная внешнеторговая документация	Категория внешнеторговой документации, удостоверяющей незараженность растений, плодов, овощей и животных, а также продуктов их переработки
9. Рекламационная внешне торговая 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
КОММЕРЧЕСКАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ	
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 услуг на зарубежном рынке.
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.

Наименование документа	Содержание документа
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. Auftragsbestatigung F. Confirmation de la commande S. Confirmacion del pedido	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 (офферта) E. Offer D. Angebot F. Offre S. Oferta	Коммерческий документ, представляющий собой заявление продавца о желании заключить с покупателем сделку на определенных условиях. <u>Примечание.</u> 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

Наименование документа	Содержание документа
<p>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</p>	<p>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</p>
ТОВАРОСОПРОВОДИТЕЛЬНАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ	
<p>СЕРТИФИКАТ О КАЧЕСТВЕ E. Certificate of quality D. Qualitatszertifikat F. Certificat de qualite S. Certificado de calidad</p>	<p>Товаросопроводительный документ, удостоверяющий качество поставляемого товара</p>
<p>КОМПЛЕКТОВОЧНАЯ ВЕДОМОСТЬ E. Scepe of delivery D. Komplettirungsaufstellung F. Bordereau de completement S. Lista de entregas</p>	<p>Товаросопроводительный документ, содержащий данные о комплектующих составных частях поставляемого изделия</p>
<p>УПАКОВОЧНЫЙ ЛИСТ E. Packing list D. Packliste F. Specification de colis S. Hoja de embalaje</p>	<p>Товаросопроводительный документ, содержащий подробный перечень товаров, находящихся в данном грузовом месте, его вес и размер</p>
<p>ОТГРУЗОЧНАЯ СПЕЦИФИКАЦИЯ E. Shipping specification D. Versandanzeige F. Specification de chargement S. Especificacion de embarque</p>	<p>Товаросопроводительный документ, содержащий перечень отгруженных товаров по одному транспортному документу</p>
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>

Наименование документа	Содержание документа
<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 его назначением на определенных условиях</p>
<p>КОНОСАМЕНТ E. Bill of lading D. Konnossement F. Connaissance 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 документ выдаётся грузоотправителю, один – перевозчику, а третий передаётся грузополучателю вместе с грузом в пункте его назначения.</p>

Наименование документа	Содержание документа
АВТОТРАНСПОРТНАЯ НАКЛАДНАЯ CMR	<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/</p> <p>Транспортная накладная сопровождает груз на пути его следования от пункта приёма груза к перевозке до пункта получения груза. Один экземпляр документ выдаётся грузоотправителю, один - перевозчику а третий передаётся грузополучателю вместе с грузом в пункте его назначения.</p>
ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИЕ ДОКУМЕНТЫ	
ОТГРУЗОЧНОЕ ПОРУЧЕНИЕ	<p>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</p>
ИЗВЕЩЕНИЕ ОБ ОТПРАВКЕ	<p>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.</p>

Наименование документа	Содержание документа
СКЛАДСКАЯ РАСПИСКА ЭКСПЕДИТОРА	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.
ТОВАРОСКЛАДОЧНАЯ КВИТАНЦИЯ	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 вараанта. Последний выдается лицу, поместившему товары на склад, и может быть использован в качестве залогового свидетельства.
ОРДЕР НА ВЫДАЧУ ТОВАРА	Транспортно-экспедиторский документ, который выдается стороной, имеющей право давать распоряжения о выдаче указанных в нем товаров названному грузополучателю, и передается хранителю товара.
СТРАХОВАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ	
ЗАЯВЛЕНИЕ НА СТРАХОВАНИЕ	Страховой документ, выдаваемый страхователем страховщику, в котором содержатся предварительные или окончательные данные о страхуемом грузе и о судне, погрузившем страхуемый груз. Примечание. Заявление на страхование может быть предварительным и окончательным

Наименование документа	Содержание документа
КОВЕРНОТ	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.
СТРАХОВОЙ ПОЛИС E. Policy D. Police F. Police S. Poliza	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.
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОЛИС E. Floating policy D. Offene Police F. Police generale S. Poliza general	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

Наименование документа	Содержание документа
<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>
ТАМОЖЕННАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ	
<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.</p>

Наименование документа	Содержание документа
	<p>Импортёр подает предварительную декларацию в том случае, если он к моменту прибытия груза на таможенную не имеет точных сведений о нем. После выгрузки товара и его осмотра импортёр подает декларацию обычного типа. Экспортёр 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 и предназначен для подтверждения 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.</p> <p>Экспортные и импортные лицензии выдаются на основе заявлений соответствующего экспортёра или импортёра, представленных органу, ведающему выдачей лицензий в своей стране.</p>

Наименование документа	Содержание документа
	<p>Экспортная лицензия содержит разрешение на экспорт указанных в ней товаров в течение определенного времени.</p> <p>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>
САНИТАРНАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ	
КАРАНТИННОЕ РАЗРЕШЕНИЕ	Санитарный документ, содержащий сведения о том, какие товары, в каком количестве и при соблюдении каких условий могут быть ввезены в страну
КАРАНТИННЫЙ СЕРТИФИКАТ E. Bill of health D. Quarantanzertifikat S. Certificado de cuarentena	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
ВЕТЕРИНАРНЫЙ СЕРТИФИКАТ D. Veterinarzertifikat F. certificat veterinaire S. certificado veterinario	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
СВИДЕТЕЛЬСТВО О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ	Санитарный документ, удостоверяющий, что импортируемые (экспортируемые) товары прошли государственную регистрацию в органах санитарно-эпидемиологического контроля, и подтверждает их безопасность для потребителя

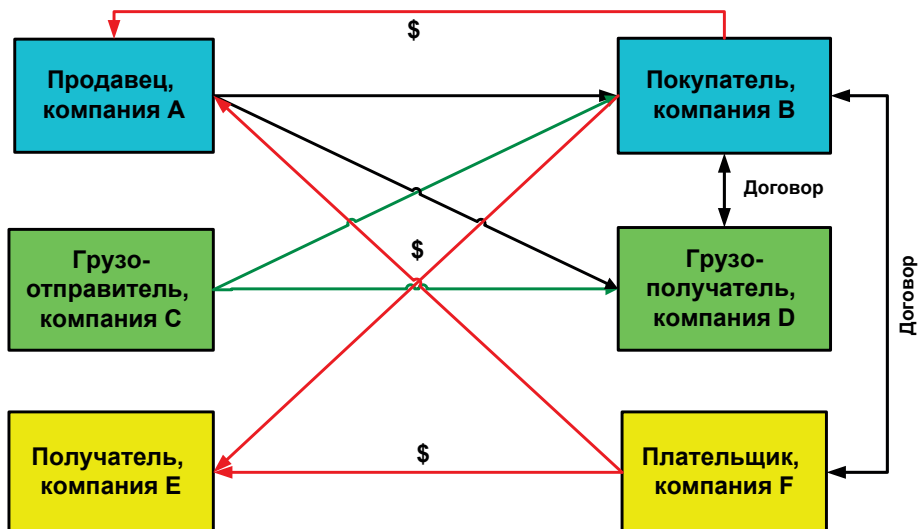
Наименование документа	Содержание документа
РЕКЛАМАЦИОННАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ	
КОММЕРЧЕСКИЙ АКТ E. Carrier's statement D. Frachtfuhreakte F. Bordereau de transporteur S. Acta de la empresa transportadora	Рекламационный документ, составляемый перевозчиком и грузоуплучателем, в случае установления во время его перевозки и выдачи несоответствия фактического наличия и состояния груза условиям контракта и товаросопроводительной документации
РЕКЛАМАЦИЯ E. Complaint D. Reclamation F. Reclamation S. Reclamacion	Рекламационный документ, представляющий собой заявление одной стороны (покупателя) о том, что другая сторона (продавец) не выполнила обязательств, предусмотренных контрактом
РАСЧЕТНАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ	
СЧЕТ-ФАКТУРА E. Invoice D. Konto F. Facture S. Cuenta	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
СЧЕТ-ПРОФОРМА E. Preliminary invoice D. Vorlaufig Rechnung F. Facture provisoire S. Cuenta preliminar	Предварительный счет за товары и услуги, направляемый продавцом покупателю для целей оплаты в соответствии с условиями контракта
АККРЕДИТИВ E. Letter of credit D. Akkreditiv F. Letter de credit S. Carta de crédito	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

Наименование документа	Содержание документа
<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>
<p>ИНСТРУКЦИЯ ПО БАНКОВСКОМУ ПЕРЕВОДУ</p>	<p>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.</p>

Наименование документа	Содержание документа
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.

Кейс: порядок оформления товаросопроводительных документов при условии, что продавец и грузоотправитель, покупатель и грузополучатель – разные лица.

Схема поставки, при которой продавец и грузоотправитель, покупатель и грузополучатель – разные лица.



Заполнение графы «Отправитель»

*Компания С (адрес)
по поручению,
Компания А (адрес)*

Заполнение графы «Получатель»

*Компания D (адрес)
по поручению,
Компания В (адрес)*

Образцы документов по внешнеторговой сделке

Товарно-транспортная накладная (CMR)

10L5730/090908/0008100

1 Absender (Name, Anschrift, Land) Robert Bosch GmbH 70771 Leinfelden-Echterdingen c/o FIEGE Deutschland Stiftung & Co.KG International Distribution Center Mittelrheinstr. 1, 67550 Worms, Germany		INTERNATIONALER FRACHTBRIEF 1167 Diese Beförderung unterliegt trotz einer gegenseitigen Abmachung den Bestimmungen des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internationalen Seeresengüterverkehr (CMR).	
2 Empfänger (Name, Anschrift, Land) OOO Techninvest 16, 40 Let Pobedy str. 350042, Krasnodar Russia		16 Frachtführer (Name, Anschrift, Land) OOO "TRASKO" 3, Tsentral'naya st. v. Golyevo, Krasnogorsk, Moscow region, 14300 RUSSIA, RUSS 7053/40372 Tel.: 564-8714, fax: 564-8712	
3 Auslieferungsort des Gutes Ort Khimki Land Russia		Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land)	
4 Ort und Tag der Übernahme des Gutes Ort Worms Land Germany Datum		18 Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer	
5 Begleitende Dokumente INVOICE № 38861905; 38861906 from 26.08.2008 CARNET TIR NO AX59494586			
6 Kennzeichen und Nummern		7 Anzahl der Packstücke	
8 Art der Verpackung		9 Bezeichnung des Gutes*	
10 stattdessennummer		11 Bruttogewicht in kg	
12 Umfang in m³		2074,228	
8 CLL incl		68042100	
Diamond cuttin		11,498	
Circular saw B		82023900	
Saw blade set		16,719	
Hole saw		82029919	
Masonry drill, Carbide-tipped D,		50,204	
Spade-shaped C, Adapter, Core cutter		82029990	
Glass drill, Carbide-tipped D		8,829	
Pointed chisel, Cold chisel, Spade-shaped C,		82075030	
Channel chisel, Chipping hamme		1730,186	
Sample set		82075090	
		47,881	
		82079099	
		203,071	
		82075050	
		5,84	
Klasse Ziffer Buchstabe (ADR)			
13 Anweisungen des Absenders (Zoll und sonstige amtliche Behandlung) SVH "TEC CARGO TRANS" LIC № 10125/100018 from 08.12.2006 T/P Zavodskoj code 10125130 141400, Moscow region, g. Khimki, Vashutinskoe shosse, vladenie 46 ZELENOGRABSKAYA CUSTOMS		19 Zu zahlende Steuern Absender Währung Empfänger Fracht Kalужская таможня 10106000 Ermassigung "ОТС" "ОТС" "ОТС" Zwischensumme "РОССИИ" "РОССИИ" "РОССИИ" Zuschläge "ТАМ" "ТАМ" "ТАМ" Nebengebühr "ТАМ" "ТАМ" "ТАМ" Sonstiges "ТАМ" "ТАМ" "ТАМ" Gesamt "ТАМ" "ТАМ" "ТАМ"	
14 Rückersatz Frei		20 Vereinbarung	
15 Frachtzahlung Frei		21 Ausgefertigt in Jeddah 29.08.08	
22 Unterschrift und Stempel des Absenders		24 Gut empfangen Datum	
23 OOO "TRASKO" 3, Tsentral'naya st. v. Golyevo, Krasnogorsk, Moscow region, 14300 RUSSIA, RUSS 7053/40372		25 Angaben zur Ermittlung der Tarifermittlung mit Grenzübergängen von bis km	
26 Vertragspartner des Frachtführers ist - kein - Hilfgewerbetreibender		28 Berechnung des Frachtwertes Frachtwert Tarifierung Güterart Währung Frachtwert Beförderungsart in kg in kg in kg in kg in kg in kg	
27 Anhaenger C 295KX-150/BK7423-50		29 Summe	
Benutzte Gen.-Nr. <input type="checkbox"/> National <input type="checkbox"/> Bilateral <input type="checkbox"/> EG <input type="checkbox"/> CEMT			

Карнет-TIR

VOLET N° 1		1. CARNET TIR AX69494586	
2. Bureau(s) de douane de départ Frankfurt (Oder)		3. Nom de l'organisation internationale IRU Union Internationale des Transports Routiers	
Pour usage officiel		4. Titre ou numéro de permis de transport international OOO FRASKO MHH 5024028131 J. Terentevskiy St. v. Golyovo, Krasnogorsk, Moscow region, 143400 RUSSIA, RUS 053/0577 Tels.: 564-8714, fax: 564-8712	
7. Numéro d'immatriculation du (des) véhicule(s) routier(s) C295KX-150/BK7423-50		5. Pays de départ Deutschland	6. Pays de destination Russland
MANIFESTE DE MARCHANDISES		8. Documents joints au manifeste CMR 1166, 1165, 1168, 1167 Rechnung 38861905, 1549/01, 8500038303, 82618714, 38861906	
9. a) Compartiment(s) de chargement ou conteneur(s) b) Marques et Numéros des colis ou objets	10. Nombre et nature des colis ou objets; désignation des marchandises 1. Bestimmt für SVH OOO BAZA SHABZHENIYA Keluge reg. 40 C11 Triethylphosphate (FYROL TEP) (2819909000) 4 C11 TEGOSTAB B 8407 (3402130000) 2. Bestimmt für SVH OOO TEC CARGO TRANS, 8 C11 MAUERBOHRER MIT ZUBEHÖR (88042100, 82023800, 82029919, 82029990, 82075030, 82075060, 82079099, 82075050) 3. Bestimmt für SVH ZAO ZNAMENSOE, KRASNOGORSK 4 C11 Getriebe (8408906100) 3 C11 (T1) Getriebe Sortiment von KFZ Teilen (8708406000)		11. Poids brut en kg 9827,00 909,940 2074,228 2699,00 1427,00 17035,268
12. Total des colis figurant sur le manifeste Destination:		13. Bureau de douane de départ Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane	16. Sortiments ou marques d'identification approuvés (nombre, identificateur)
1. Bureau de douane Keluge reg.	44	OOO FRASKO MHH 5024028131 J. Terentevskiy St. v. Golyovo, Krasnogorsk, Moscow region, 143400 RUSSIA, RUS 053/0577 Tels.: 564-8714, fax: 564-8712 Frankfurt (Oder) 29.08.08	
2. Bureau de douane Khimki	8		
3. Bureau de douane Krasnogorsk	7		
18. Certificat de prise en charge (bureau de douane de départ ou de passage d'entrée)		20. Débit de transit	
<input type="checkbox"/> 19. Sortiments ou marques d'identification reconnus ident.		21. Enregistré par le bureau de douane de sous le No	
22. Divers (timbre fis, bureau où le transport doit être présenté, etc.)			
23. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane			

Коносамент

LINKWORLD ELECTRONIC
(THAILAND) CO.,LTD. 700/60
MOO 1 TAMBOL BANKAO, AMPHUR
PHANTHONG, CHONBURI 20160 O/B
B&D INTERNATIONAL CO.,LTD.

677774

3/5

Shipper

Consignee or Order

TNT FREIGHT MANAGEMENT
(FINLAND) OY MUSTOLAN
SATAMA/MUSTOLA HARBOUR
LASTAAJANVAYLA 24 PO BOX 172
53101 LAPEENRANTA FINLAND***

PANTAINER
Express Line

Notify Address

KESTEVEN GROUP LTD.

Carrier :
Pantainer Ltd.
P.O. Box 243
4015 Basle/Switzerland

Pre-carriage by EAGLE STRENGTH BL102	Place of receipt LAEM CHABANG, *	For delivery please apply to: PANALPINA WORLD TRANSPORT ZAO UL. NOVORYAZANSKAYA, 31 BUILDING 7 6 MOSCOW RUSSIAN FED.
Ocean vessel PIN BRIDGE 34W	Port of loading LAEM CHABANG, **	
Port of discharge KOTKA, FINLAND	Place of delivery KOTKA, FINLAND CY	
Marks and Nos.; Container No. CONT-NO KKFU7332160	Number and kind of Packages 1 X 40'HC	Description of Goods SAID TO CONTAIN Gross Weight kg SL:CM78175 V: 68.000 SHIPPER'S LOAD AND COUNT 16,119.60 CONTAINER SAID TO CONTAIN 1,212 CARTONS
<p>CTK (IN DIA.) C/NO:K1-K1,212 MADE IN THALAND</p>		<p>KEYBOARD</p> <p>"FCL/FCL" (CR5055)</p>

PARTICULARS AS DECLARED BY MERCHANT

*THAILAND CY
**THAILAND

TEL:+358 10 849 3733/44
CONTACT PERSON:
MS NATALIA VENTO
E-MAIL:NATALIA.VENTO@FI.
TNTFREIGHT.COM

1

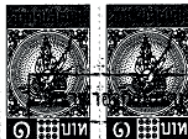
68.000 CBM 16,119.60

ORIGINAL



SHIPPED ON BOARD
04/09/05
EAGLE STRENGTH BL102
AT LAEM CHABANG, **

FREIGHT COLLECT
Freight and Charges:



Received by PANTAINER EXPRESS LINE for shipment by ocean vessel, between port of loading and port of discharge, and from place of acceptance to place of final delivery as indicated above; the goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated. The goods to be delivered at the above mentioned port of discharge or place of final delivery, whichever applies, subject to terms contained on the reverse side hereof, to which the shipper agrees by accepting this Bill of Lading. In witness whereof three (3) original Bills of Lading have been signed. If not otherwise stated above, one of which being accomplished the other(s) to be void.

Declared value from Merchant (see clause 7)

NONE

Prepaid at

Payable at

DESTINATION

TOTAL NUMBER OF CONTAINERS
OR OTHER PACKAGES OR UNITS
RECEIVED BY THE CARRIER:

Number of Original B(s).

Place of B(s).

Date **THREE (3)**

B A N G K O K

04/09/2005

PANALPINA WORLD TRANSPORT (THAILAND)

No. **784866**

Авианакладная (Air Waybill)

555 AMS 90752734		555 - 90752734							
Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not negotiable					
CASIO EUROPE GMBH BORNBEARCH 10 D-22848 NORDERSTEDT GERMANY				Air Waybill AEROFLOT-RUSSIAN INTERNATIONAL AIRLINES SHEREMETYEVO AIRPORT MOSCOW RUSSIA					
								Copies 1, 2 and 3 of this Airwaybill are originals and have the same validity	
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.					
"Basis Postavky" JSC Office 51, bld 106 Mira Prospect 129626 MOSCOW RUSSIAN FEDERATION									
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting Information							
VAT Logistics (Airfreight) BV. Frestwickweg 80 1118 ZX SCHIPHOL Zuidooost		5250/ 52002343 basis PREPAID							
Agent's IATA Code		Account No.		SVO2					
57-4 7116/8042									
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing									
AMSTERDAM -HHN -MOW									
to		by		Currency		Declared Value for Carriage		Declared Value for Customs	
to		by		EUR		NVD		NCV	
HHN AEROFLOT Su		MOW SU							
Airport of Destination		Flight/Date		Amount of Insurance		INSURANCE - If Carrier offers insurance, and such an insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance."			
MOSCOW		SU 9999/07SU 0916/09		XXX					
Handling Information: 17 pallets (stc. 17 cartons) & 11 cartons addressed, AIRPORT OF DESTINATION: SVO2									
T1									
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions or Volume)		
13	515,0	kg		515,0	* AS AGREED *		electricals (total 28 cartons) volwrd : 2,981		
13	515,0	kg					T-1		
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges			
AS AGREED									
Valuation Charge									
Tax									
Total Other Charges Due Agent									
Total Other Charges Due Carrier						Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.			
Total Prepaid		Total Collect		VAT LOGISTICS BV AS AGENTS FOR THE CARRIER					
				Signature of Shipper or his Agent FBR					
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency		06-12-06 AMSTERDAM (SPL)					
For Carriers Use only at Destination		Charges at Destination		Executed on (Date)		at (Place)		Signature of Issuing Carrier or its Agent.	
								555 - 90752734	

vesisk 1.2 Art. 2088 - Uligave b/va www.bvabv.nl - Tel. 070-306 67 66

Международная железнодорожная накладная СМГС

Дубликат накладной — Frachtbriefdoppel для отправителя) — (für Absender)		ЛЕГКОГОРИЮЩИЕ		25. Отправка № 1 — Versend-Nr 1	2. Договор № 2 — Versend-Nr 2															
СЖД	1. Отправитель, почтовый адрес — Absender, Postadresse	520	520	325	Трусова / 3/н 66/2-28 of 27/12-89 г.															
СЗД	Серпуховское производственное за- готовит. предприятие Вторсырье г. Серпухов Мос. обл.	3. Станция отправления — Versendbahnhof																		
3	5. Получатель, почтовый адрес — Empfänger, Postadresse	4. Реорганизатор 66/2-0-2-126 Лицензия 3862/9002 от 21/12-89 г. в Чол. таможене "Деклариров. Союзвнештранс" г. Чол "Фэршнед" на ст. Снежана для перепотправки в Италию																		
	ДТС "Дубровник-меркур" Югославия и "Масотина" с.п.А. Италия /СФРЮ Розанно/Милан/ Для дальнейшей перепотправки	26. Отметки таможен — Zollvermerke																		
	6. Отметки обязательны для железной дороги — für die Eisen 7. hellf verbindliche Vermerke "Масотина" с.п.А. "Виа" Торресели 12/21/16 Розанно / Милан/ 20089 Италия	27. Вагон — Wagon/28. Показание шкалы (1) — Ladegewicht (1)/29. Оси — Achsen 30. Вес вагона — Eisengewicht/31. Вес груза после перегрузки — Gewicht nach Umladung																		
7. Промежуточные станции поезда — Gleisübergabebahnhöfe	380402 : Захонь. Муракерестур, Коториба																			
ЮЖ	Снежана	72	<table border="1"> <tr> <td>27</td> <td>28</td> <td>29</td> <td>30</td> <td>31</td> </tr> <tr> <td>С Д Ж</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>кр. 24383119</td> <td>64</td> <td>4</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>			27	28	29	30	31	С Д Ж					кр. 24383119	64	4		
27	28	29	30	31																
С Д Ж																				
кр. 24383119	64	4																		
СМГС Накладная малой скорости SMGC Nachbrief Frachttgut	9. Знаки, марки и номера — Zeichen, Marken, Nr	10. Род упаковки — Art der Verpackung	11. Наименование груза — Bezeichnung des Gutes	12. Число мест — Stückzahl	13. Вес (в кг) отправителем — Gewicht (in kg) festgestellt durch den Absender	32. Вес (в кг) отправителем железной дорогой — Gewicht (in kg) festgestellt durch die Eisenbahn														
	P-2	КИП	Макулатура 54114	80	25000															
	1875		<table border="1"> <tr> <td>3/0</td> <td>/</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> </table>	3/0	/	0	0													
3/0	/	0	0																	
14. Итого мест прописью — Stückzahl insgesamt in Worten		15. Итого вес прописью — Gesamtgewicht in Worten		16. Подпись отправителя — Unterschrift, d. Abf.																
Восемьдесят кип		Двадцать пять тысяч кг		Овсянникова																
17. Обменные поддоны — Austauschbehälter		18. Вид — Art Категория — Kategorie		19. Владелец и № Eigentümer v. Nr.																
Количество — Anzahl		Контейнер/Перевозочные средства — Container/Lademitel		Якушева																
20. Отправителем приняты платежи на следующие транзитные дороги — Vom Absender übernommen Kosten für folgende Transitbahnen		21. Род отправки — Art der Sendung		22. Погрузка — Verladen																
		механика (St 7)		отправителем (vom Absender) ?....																
		повозочная (Wagentladung)		железной дорогой (Eisenbahn) ?....																
		* Неупакованная энергия — Nichtabstrahlendes Material																		
23. Документы, прилагаемые отправителем — Vom Absender beigelegte Sonderformulare		24. Объявленная ценность груза — Angebe des Wertes des Gutes		руб. 1 Rbl																
Спецификация — 1		45. Прометы — Pflomben		33																
Сертификат — 1		Количество — Anzahl		34																
Упаковочный лист — 1		Знаки — Zeichen		35																
		2		36																
		отправителя		37																
				38																
				39																
				40																
46. Календарный штампель станции назначения — Tagesstempel des Versandbahnhofs		47. Способ определения веса — Art der Gewichtsermittlung		48. Штампель станции взвешивания Подпись — Stempel des Wiegebahnhofs. Unterschrift																
по трафарету				41																
				42																
				43																

Образец инвойса



A-208 SK TWINTECH TOWER 345-9 KASAN-DONG KEUMCHEON-GU SEOUL 153-023, KOREA

TEL: 822-6292-2652 / FAX: 822-868-1555 / Web site: www.hmmdt.com

COMMERCIAL INVOICE

1. Shipper or Exporter: HUMAN MEDITEK A-208, SK TWINTECH TOWER 345-9 KASAN-DONG KEUMCHEON-GU SEOUL, KOREA		8. Invoice No. & Date: IN-ASSO-032405-1 (MARCH/24/2005)		
2. Recipient : ASSOMED LENINSKY PROSPECT, 123/1, MOSCOW 117513, RUSSIA PHONE: 095-730-8899		9. Contract No. & Date: EU-AM-031105 (JUL/01/2003)		
3. Notify party: ASSOMED DMITRYA ULIANOVA, 5, MOSCOW 119333, RUSSIA PHONE: 095-730-8899		10. PAYMENT TERMS : 90 days net 11. DELIVERY TERMS: EXW SEOUL, KOREA		
4. Port of loading: INCHEON AIRPORT, KOREA				
5. Final destination: MOSCOW AIRPORT, RUSSIA				
6. Carrier: LH8391				
7. Sailing on or about: MAR/27/2005				
12. ITEM NO.	13. COMMODITIES & DESCRIPTION	14. Q'TY	15. UNIT PRICE (USD)	16. AMOUNT (USD)
2847000000	Hydrogen Peroxide for HMTS-80 PLASMA STERILIZER (box x 150 ml)	420	US\$2,50	US\$1050,00
TOTAL:				US\$1050,00
Country of origin: Korea <div style="float: right; border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p style="text-align: center; margin: 0;">HUMAN MEDITEK CO., LTD.</p> <p style="text-align: center; margin: 0;"><i>Jung suck ko</i></p> <p style="text-align: center; margin: 0;">J. S. KO / PRESIDENT</p> </div>				


HM-TT-028

A-208 SK TWINTECH TOWER 345-9 KASAN-DONG KEUMCHEON-KU SEOUL 153-023, KOREA

TEL: 822-6292-2588 / FAX: 822-868-1555 / Web site: www.hmmdt.com

Активаци
Чтобы актив

Образец Сертификата соответствия ТС

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ	
СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ	
EAC	№ ТС RU C-RU.AИЗ35.В.00100 Серия RU № 0003255
ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ ООО "Научно-технический центр сертификации и экспертизы" ("НТЦ "СЕРТЭК") Адмиралтейская наб., дом 12-14, литер А, СПб, 190000, реестр (812) 315-56-21 Аттестат рег. № РОСС RU.0001.10АИЗ35 выдан 20.04.2011г. Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии	
ЗАЯВИТЕЛЬ	ООО «Корвет» Адрес: 191028, г. Санкт-Петербург, ул. Фурштатская, д. 19, пом. 35-Н, Российская Федерация ОГРН 1027809245870 тел. +7-812-712-1005, факс +7-812-712-1005
ИЗГОТОВИТЕЛЬ	ООО «Корвет» Адрес: 191167, г. Санкт-Петербург, Обводного канала наб., д.23, Российская Федерация
ПРОДУКЦИЯ Игры и пособия детские развивающие товарного знака ООО Корвет согласно приложению (бланк №0002537) ТУ 9630-001-23057343-2005 с изменениями №1, №2. Серийный выпуск	
КОД ТН ВЭД ТС	9503 00
СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ	ТР ТС 008/2011 "О безопасности игрушек", утв. Решением КТС от 23 сентября 2011 года № 798
СЕРТИФИКАТ ВЫДАН НА ОСНОВАНИИ протоколы испытаний №СГ-998-12 от 07.11.2012г., №С-1015-12 от 06.11.2012г. АНИЛ ООО "Полимертест", рег. №РОСС RU.0001.21ХИ04, адрес: 195030, г. Санкт-Петербург, ул. Коммуны, д.67, акт о результатах анализ состояния производства №б/н от 02.11.2012г. ОС ООО "НТЦ СЕРТЭК", рег. №РОСС RU.0001.10АИЗ35, адрес: 190000, СПб, Адмиралтейская наб., д.12-14, литер А	
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ Гарантийный срок хранения игр - не ограничен. Гарантийный срок эксплуатации - 6 мес. со дня продажи. Договор № 171-12 от 01.11.2012 г. Схема сертификации 1с. Инспекционный контроль - 1 раз в год.	
СРОК ДЕЙСТВИЯ С	20.11.2012 ПО 20.11.2017
	Руководитель (уполномоченное лицо) органа по сертификации И.Э. Воробьева Эксперт-аудитор (эксперт) И.В. Стрелкова

ООО «ЗНАК», г. Москва, 2012 г., «В», зак. № 11452.

Декларация соответствия ТС

Единая форма декларации о соответствии

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ ДЕКЛАРАЦИЯ О СООТВЕТСТВИИ

Декларант, ООО «Фитинг Ателье»

107076, г. Москва, Колодезный переулок, д. 3, стр. 29, офис 4А, Российская Федерация. ОГРН: 1087746106546
в лице Генерального директора Свиридова А. В.

заявляет, что

Инфракрасные обогреватели «ПИОН»:

Серии de luxe, de luxe mono, ceramic, ceramic mono, armstrong, thermo glass, industrial, industrial mono, street

Серии de luxe – Люкс 04, Люкс 06, Люкс 10, Люкс 13, Люкс 04ж, Люкс 06ж, Люкс 10ж, Люкс 13ж

Серии de luxe mono – Люкс-М 04, Люкс-М 06, Люкс-М 10, Люкс-М 13, Люкс-М 04ж, Люкс-М 06ж, Люкс-М 10ж, Люкс-М 13ж

Серии ceramic – Керамик 04, Керамик 06, Керамик 10, Керамик 13, Керамик 04ж, Керамик 06ж, Керамик 10ж, Керамик 13ж

Серии ceramic mono – Керамик-М 04, Керамик-М 06, Керамик-М 10, Керамик-М 13, Керамик-М 04ж, Керамик-М 06ж, Керамик-М 10ж, Керамик-М 13ж

Серии Armstrong – Армстронг 05

Серии thermo glass – Термоглас П-06, Термоглас П-13, Термоглас П-26, Термоглас П-40, Термоглас С-07, Термоглас С-09, Термоглас С-11, Термоглас С1-05, Термоглас С1-07, Термоглас С1-09, Термоглас ПС-04

Серии industrial – ПрО 20, ПрО 30, ПрО 40, ПрО 60

Серии industrial mono – ПрО-М 20, ПрО-М 30, ПрО-М 40, ПрО-М 60

Серии street – Стрит 10, Стрит 15, Стрит 20, Стрит 30, Стрит 60

изготовитель ООО «Фитинг Ателье».

107076, г. Москва, Колодезный переулок, д. 3, стр. 29, офис 4А, Российская Федерация

продукция изготовлена в соответствии с:

ТУ 3468-001-84745490-2011

Код ТН ВЭД ТС

8516 29

Серийный выпуск

соответствует требованиям

ГОСТ МЭК 60335-2-30-2009; ГОСТ Р 51317.3.2-2006; ГОСТ Р 51317.3.3-2008; ГОСТ Р 51318.14.1-2006; ГОСТ Р 51318.14.2-2006

Декларация о соответствии принята на основании

протокола сертификационных испытаний № 3022-103 от 19.04.2011 г. Испытательная лаборатория ЗАО "ТИБР", рег. № РОСС RU.0001.21МУ144 от 08.04.2011, адрес: 105082, Москва, ул. Ф. Энгельса, 75, стр. 11, оф. 500

Дополнительная информация -

Декларация о соответствии действительна с даты регистрации по 18.04.2016.



Генеральный директор

Свиридов А. В.

инициалы, фамилия руководителя организации
(уполномоченного им лица) или индивидуального предпринимателя

Сведения о регистрации декларации о соответствии

ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ ПРОДУКЦИИ ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СЕРКОНС"

РФ, 115114, г. Москва, ул. Дербивевская, д. 20, стр. 16, тел. (495) 782-17-08, e-mail: info@serconsrus.com

Аттестат рег. № РОСС RU.0001.11АВ28 выдан 29.05.2008г. Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии

Регистрационный номер декларации о соответствии ТС № RU Д-РУ.АВ28.В.00002

Дата регистрации декларации о соответствии 19.04.2011



И.Л. Еникеев

инициалы, фамилия руководителя органа
по сертификации (уполномоченного им лица)

Сертификат соответствия ЕС

Certificate of Conformity



EC Council Directive 98/37/EC
Machinery

Registration No.: U2 2792265 01

Report No.: 28203703 001

Certificate Holder: PROMTRACTOR, JOINT STOCK COMPANY
Khuzangaya str. 26B
428027 Cheboksary
Russia

Manufacturer: PROMTRACTOR, JOINT STOCK COMPANY
Khuzangaya str. 26B
428027 Cheboksary
Russia

Product: OTHER SPECIAL PURPOSE MACHINERY
Tractor with dozer and ripper equipment

Identification: Type designation: Chetra 15C
Serial number: 000184
Type of diesel engine: CUMMINS QSC 8,3-C245
Operating power: 183kW
Operating weight: 28020kg
Specific ground pressure: 0,084MPa

This machinery is not intended to be used in public traffic.

Tested according to: 98/37/EC Annex I
EN 474-1:2006
EN 474-2:2006

This certificate of conformity is based on the evaluation of the above mentioned test sample. This is to certify that the tested sample is in conformity with all provisions with Annex I of Council Directive 98/37/EC, referred to as Machinery directive. This certificate does not imply assessment of the production of the product and does not permit to use of a TÜV Rheinland mark of conformity. The certificate holder is authorised to use this certificate in connection with the EC declaration of conformity according to Annex II of the Directive.

Budapest, 2007.05.31



TÜV Rheinland Group — TÜV Rheinland InterCert kft. Product Certification H-1061 Budapest Paulay Ede u. 52
The CE marking may be used if all relevant and effective EC Directives are complied with



Свидетельство о государственной регистрации ТС


ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВИТЕБСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ЦЕНТР ГИГИЕНЫ И ЭПИДЕМИОЛОГИИ
(уполномоченный орган стороны)
Главный государственный санитарный врач Витебской области
(руководитель уполномоченного органа)
Витебская область
(наименование административно-территориального образования)

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации
№ BY.20.21.01.006.E.000018.08.10 от 26.08.2010

Продукция:
Вода минеральная лечебно-столовая "Боровая" газированная и негазированная, ТУ РБ 01797526.534-97 с изм. №4., Изготовитель: Беларусьторг Государственное предприятие УНП:190690111 г. Минск, БЕЛАРУСЬ (адрес: г. ул.Аэродромная, 14). Адрес(а) производств(а): 1. цех по розливу минеральной воды государственного предприятия "Беларусьторг", БЕЛАРУСЬ, Витебская область, г.п. Бегомль, Докшицкий район. Получатель: Беларусьторг Государственное предприятие УНП:190690111 г. Минск, БЕЛАРУСЬ (адрес: г. ул.Аэродромная, 14)
(наименование продукции, нормативные и(или) технические документы, в соответствии с которыми изготовлена продукция, наименование и место нахождения изготовителя(производителя), получателя)

соответствует
Единым санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям к товарам, подлежащим санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю) Глава II, раздел 21

прошла государственную регистрацию, внесена в Реестр свидетельств о государственной регистрации и разрешена для производства, реализации и использования

Настоящее свидетельство выдано на основании протоколы испытаний № 2148 от 15.06.2010г., выданного РУП "Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по продовольствию" №9690-10-02-1915 от 23.08.2010 ГУ "Республиканский центр гигиены, эпидемиологии и общественного здоровья", №243 от 07.05.2010 РУП "Белгеология"

Срок действия свидетельства о государственной регистрации устанавливается на весь период изготовления продукции или поставок подконтрольных товаров на территорию таможенного союза

Главный государственный санитарный врач Витебской области


В.А.Синкевич



BY № 0023019

Таможенная декларация ЕАЭС

Приложение № 2 к решению КТ
от 20 мая № 257

ДЕКЛАРАЦИЯ НА ТОВАРЫ

2 Отправитель/Экспортер No					1 ДЕКЛАРАЦИЯ								
					3 Франк		4 Отпр. спец.						
					5 Всего по-в	8 Всего мест	7 Справочный номер						
3 Получатель No					8 Лицо, ответственное за финансовое регулирование N								
					10 Отпр. логист	11 Товар страна	12 Общая таможенная стоимость	#					
					14 Декларант No	16 Страна отправления		16 Код страны отпр.	17 Код страны навл.				
14 Декларант No					18 Страна происхождения		17 Страна назначения						
					11 Идентификация и страна регистрации трансп. средства при отправлении/прибытии	19 Конт.	20 Условия поставки						
					21 Идентификация и страна регистрации авианого трансп. средства на границе			22 Валюта и общая сумма по счету		23 Курс валюты	24 Характер сделки		
26 Вид транспорта на границе	28 Вид транспорта внутри страны	27 Место погрузки/разгрузки		25 Финансовые и банковские сведения									
28 Орган выезда/въезда		29 Место нахождения товаров											
31 Товарное место и описание товаров Наименование и количество - номера контейнеров - количество и отличительные особенности					32 Товар No	33 Код товара							
44 Дополнит. информация/ Представл. Документы					34 Код страны проис.	36 Вес брутто (кг)		38 Преференция					
					37 ПРОЦЕДУРА	38 Вес нетто (кг)		38 Коопе					
					40 Общая декларация/Предшествующий документ								
					41 Дополнит. единицы		42 Цена товаров		43 Код МСД				
					48 Таможенная стоимость								
48 Статистическая стоимость													
47 Исчисленные платежи					48 Отсрочка платежей	49 Резерваты склада							
Всего:					В ПОДРОБНОСТИ ПОДСЧЕТА								
61 Преодоленные страны (в странах) транзита													
62 Гарантийная идентификационная код					63 Код	63 Орган (в стране) назначения							
63					64 Место и дата								

Декларации таможенной стоимости

Лист 1

ДЕКЛАРАЦИЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ

Форма ДТС-1

1	Продавец	ДЛЯ ОТМЕТОК ТАМОЖЕННОГО ОРГАНА
2	(а) Покупатель	
2	(б) Декларант	
		3 Условия поставки
ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ		4 Номер и дата счета (счетов)
В соответствии со статьей 65 Таможенного кодекса Таможенного союза декларант либо таможенный представитель несет ответственность за указание в декларации таможенной стоимости достоверных сведений. Декларант обязан также представить при необходимости соотвественную дополнительную информацию и необходимые документы, подтверждающие использованные для определения заявленной таможенной стоимости сведения.		5 Номер и дата контракта (контрактов)
6 Номер и дата документа с принятыми ранее таможенными органами решениями, применимыми к графам 7 - 9		
7	(а) Имеется ли ВЗАИМОСВЯЗЬ между продавцом и покупателем в значении, указанном в п. 1 ст. 3 Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза? - В случае ответа НЕТ, далее к графе 8	Верное отметить <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ
	(б) Оказала ли взаимосвязь между продавцом и покупателем влияние на цену ввозимого товара?	<input type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ
	(в) Стоимость сделки с ввозимыми товарами близка к одной из возможных проверочных величин, указанных в п. 4 ст. 4 Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза? В случае ответа ДА, указываются подробности	<input type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ
8	(а) Имеются ли ОГРАНИЧЕНИЯ в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами, за исключением ограничений, которые: - установлены совместным решением органов Таможенного союза; - ограничивают географический регион, в котором товары могут быть перепроданы; - существенно не влияют на стоимость товаров.	<input type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ
	(б) Зависит ли продажа товаров или их цена от соблюдения УСЛОВИЙ или ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, влияние которых на цену оцениваемых товаров не может быть количественно определено? Указывается вид и содержание, а также расчет стоимостной оценки таких условий или обязательств	<input type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ
	Если влияние таких условий или обязательств на цену товаров может быть количественно определено, сумма указывается в графе 11б	
9	(а) Предусмотрены ли ЛИЦЕНЗИОННЫЕ и иные подобные ПЛАТЕЖИ за использование объектов ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ (за исключением платежей за право воспроизводства (тиражирования) ввозимых товаров на единой таможенной территории Таможенного союза), которые относятся к оцениваемым товарам и которые покупатель прямо или косвенно должен уплатить в качестве условия продажи таких товаров?	<input type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ
	(б) Зависит ли продажа от соблюдения условия, в соответствии с которым ЧАСТЬ ДОХОДА (ВЫРУЧКИ), полученного в результате ПОСЛЕДУЮЩИХ ПРОДАЖ товаров, РАСПОРЯЖЕНИЯ товарами иным способом или их ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, будет причитаться прямо или косвенно продавцу?	<input type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ
В случае ответа Да на подпункт (а) и/или (б): указываются условия и в графах 15 и 16 приводятся соответствующие суммы.		
*	ЛИЦА являются взаимосвязанными исключительно в том случае, если: (а) являются сотрудниками или директорами (руководителями) предприятий друг друга; (б) являются юридически признанными деловыми партнерами, т.е. стороны договорными отношениями, действуют в целях извлечения прибыли и совместно несут расходы и убытки, связанные с осуществлением совместной деятельности; (в) являются работодателем и работником, служащим; (г) какое-либо лицо прямо или косвенно владеет, контролирует или является держателем пяти или более процентов выпущенных в обращение голосующих акций облиг из них; (д) одно из них прямо или косвенно контролирует другое; (е) оба они прямо или косвенно контролируются третьим лицом; (ж) вместе они прямо или косвенно контролируют третье лицо; (з) являются родственниками или членами одной семьи. Факт взаимосвязи сам по себе не должен являться основанием для признания стоимости сделки неприемлемой для целей определения таможенной стоимости товаров (п. 3 ст. 4 Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза).	10 (а) Число дополнительных листов
		10 (б) Место, дата, подпись, печать




ДЛЯ ОТМЕТОК ТАМОЖЕННОГО ОРГАНА		Товар №	Товар №	Товар №	
		Код ТН ВЭД	Код ТН ВЭД	Код ТН ВЭД	
А. Основа для расчета	11	(а) Цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары в ВАЛЮТЕ СЧЕТА в НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ (курс пересчета _____)			
		(б) Косвенные платежи (условия или обязательства) в НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ - см. графу 8 (б) (курс пересчета _____)			
	12	Итого А в национальной валюте			
	Б. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАЧИСЛЕНИЯ: расходы в национальной валюте, которые не включены в А.*	13	Расходы, произведенные покупателем на: (а) вознаграждения посреднику (агенту), брокеру, за исключением вознаграждений за закупку товаров (б) тару и упаковку		
14		Соответствующим образом распределенная стоимость следующих товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продаж для вывоза оцениваемых товаров на единую таможенную территорию таможенного союза, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате: (а) сырья, материалов, деталей, полуфабрикатов и тому подобных предметов, из которых состоят ввозимые товары (б) инструментов, штампов, форм и других подобных предметов, использованных при производстве ввозимых товаров (в) материалов, израсходованных при производстве ввозимых товаров (г) проектирования, разработки, инженерной, конструкторской работы, художественного оформления, дизайна, эскизов и чертежей, выполненных вне единой таможенной территории Таможенного союза и необходимых для производства ввозимых товаров			
15		Лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности - см. графу 9 (а)			
16		Часть дохода (выручки), полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования товаров, которая прямо или косвенно причитается продавцу, - см. графу 9 (б)			
17		Расходы по перевозке (транспортировке) товаров до _____ (место прибытия на единую таможенную территорию Таможенного союза)			
18		Расходы по погрузке, разгрузке/перезрузке товаров и иным операциям, связанным с перевозкой до _____ (место прибытия на единую таможенную территорию Таможенного союза)			
19		Расходы на страхование в связи с операциями, указанными в графах 17 и 18			
20		Итого Б в национальной валюте			
В. ВЫЧЕТЫ: расходы в национальной валюте, которые включены в А.*		21	Расходы на строительство, возведение, сборку, монтаж, обслуживание или оказание технического содействия, производимые после прибытия ввоза товаров на единую таможенную территорию таможенного союза		
		22	Расходы по перевозке (транспортировке) товаров после их прибытия на единую таможенную территорию таможенного союза		
	23	Пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые на единой таможенной территории таможенного союза в связи с ввозом или продажей ввозимых товаров			
	24	Итого В в национальной валюте			
25		ЗАЯВЛЕННАЯ ТАМОЖЕННАЯ СТОИМОСТЬ (А + Б - В) (а) в НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ			
		(б) в ДОЛЛАРАХ США (курс пересчета _____)			
* Если сумма оплачена в иностранной валюте, здесь указывается сумма в иностранной валюте и курс пересчета по каждому товару и элементу стоимости					
Номер товара и позиции		Код валюты, сумма		Курс пересчета	
Дополнительные данные			Подпись, печать		

Декларации таможенной стоимости

Лист 1

ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО

ЭКСПОРТНЫЙ СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЙ ДОКУМЕНТ

2 Грузоотправитель / экспортер № DE 2227232 XXXXXXXX GmbH XXXXXXXXXXXX Str.10 46325 XXXXXXXX DE		<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">1 ДЕКЛАРАЦИЯ</td> <td colspan="2" style="text-align: right;">Ссылочный номер отправки</td> </tr> <tr> <td style="width: 20px;">Ек</td> <td style="width: 20px;">е</td> <td colspan="2" style="text-align: right;">MRN09DE830212018989E1</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;"></td> </tr> <tr> <td>5 Позиций</td> <td>6 Грузовых мест, всего</td> <td colspan="2">Дата выдачи: 28.01.2010 12:05 Uhr</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2</td> <td style="text-align: center;">24</td> <td colspan="2">Таможенный пункт: DE008302</td> </tr> <tr> <td colspan="2">7 Ссылочный номер</td> <td colspan="2">0000993</td> </tr> </table>		1 ДЕКЛАРАЦИЯ		Ссылочный номер отправки		Ек	е	MRN09DE830212018989E1						5 Позиций	6 Грузовых мест, всего	Дата выдачи: 28.01.2010 12:05 Uhr		2	24	Таможенный пункт: DE008302		7 Ссылочный номер		0000993	
1 ДЕКЛАРАЦИЯ		Ссылочный номер отправки																									
Ек	е	MRN09DE830212018989E1																									
																											
5 Позиций	6 Грузовых мест, всего	Дата выдачи: 28.01.2010 12:05 Uhr																									
2	24	Таможенный пункт: DE008302																									
7 Ссылочный номер		0000993																									
8 Грузополучатель № ООО "xxxxxxxxxxxx" INN/KPP 7802383576/783801001 XXXXXXXXXXXX PR. XX OF. XXX RU XXXXX GmbH DE 2227232 XXXXXXXXXXXX Str.10 46325 XXXXXXXX DE		<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>15 Код страны отправителя / экспортера</td> <td>17 Код страны назначения</td> </tr> <tr> <td>a DE</td> <td>a RU</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">FCA XXXXXXXX</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">EUR 8.752.30</td> </tr> </table>		15 Код страны отправителя / экспортера	17 Код страны назначения	a DE	a RU	FCA XXXXXXXX		EUR 8.752.30																	
15 Код страны отправителя / экспортера	17 Код страны назначения																										
a DE	a RU																										
FCA XXXXXXXX																											
EUR 8.752.30																											
18 Номерной знак и государственная принадлежность транспортного средства при прибытии / отправлении 0																											
29 Пограничный таможенный пункт LTLK3000																											
31 Грузовые места и описание товаров INVOICE: # XXXXXXXXXXXX		<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>32 Поз. №</td> <td>33 Номера товаров</td> <td>35 Вес брутто (кг)</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">14520</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>38 Собственный вес (кг)</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="4">40 Суммарная декларация / Предварительный бланк</td> </tr> </table>		32 Поз. №	33 Номера товаров	35 Вес брутто (кг)				14520				38 Собственный вес (кг)		40 Суммарная декларация / Предварительный бланк											
32 Поз. №	33 Номера товаров	35 Вес брутто (кг)																									
		14520																									
		38 Собственный вес (кг)																									
40 Суммарная декларация / Предварительный бланк																											
44 Особые отметки / приложения / свидетельства и разрешения		46 Статистическая стоимость 8.752.30																									

Е ПРОВЕРКА ВЫВОЗНЫМ ТАМОЖЕННЫМ ПУНКТОМ

Результат:
Имеющиеся замки. Количество:
Обозначение:
Срок (последний день):

К ПРОВЕРКА ПУНКТОМ ОТПРАВЛЕНИЯ

Дата прибытия:
Проверка замков:

ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО

СПИСОК ПОЗИЦИЙ ТОВАРОВ - ВЫВОЗ			28.01.2010	Ссылочный номер отправки MRN09DE830212018989E1
Грузоотправитель / экспортер (2)			Грузополучатель (8)	
Позиция № (32)	Вес брутто (кг) (35)	Номера товаров (33)	Статистическая стоимость (46)	
Процедура (37)	Собственный вес (кг) (38)	Суммарная декларация / Предварительный бланк (40)	Обозначение товара (31-1)	
Страна-экспортер (15)	Контейнер № (31-3)	Прилагаемые документы / свидетельства (44-1)	Количество и вид грузовых мест (31-2)	
Страна назначения (17)	Количество и вид грузовых мест (31-4)	Особые замечания (44-2)		
1		26	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	
1000	6806209000	PX, Pallets		
DE		14520 14000		
2		26	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	
1000	6806209000	PX, Pallets		
DE		14520 14000		

Таможенная декларация Китая

JG02 主页

中华人民共和国海关出口货物报关单



223120100812356166

预录入编号: 000000000742123041 Page 1 海关编号: 223120100812356166 Page 1

出口口岸 洋山地区 2248	备案号	出口日期	申报日期 2010-12-18					
经营单位 南通易实国际贸易有限公司 3206260019	运输方式 水路运输	运输工具名称 AL SAPAT/10517	提运单号 CNSHA102745					
发货单位 南通易实国际贸易有限公司 3206260019	贸易方式 一般贸易	征免性质 一般征税	结汇方式 电汇					
许可证号	运抵国(地区) 芬兰	指运港 芬兰	境内货源地 浙江其他					
批准文号 766011346	成交方式 FOB	运费 318	保费 318					
合同协议号 10EC-90102	件数 29	包装种类 其它	净重(千克) 20653					
集装箱号 1(1)	随附单证	毛重(千克) 20047	生产厂家					
标记唛码及备注 指运港:KOTKA G2 品牌无, 碳钢, 螺钉, 5.5*19 集载箱号: TCLUJ2126737								
项号	商品编号	商品名称、规格型号	数量及单位	最终目的国(地区)	单价	总价	币制	征免
1	73182300	螺钉 无, 碳钢, 螺钉, 无, 无, 开口型	4389.20000 千克	芬兰	2.3949	10511.60	USD	照章征税 美元
2	7318150090	螺钉 SCREW	15410.60000 千克	芬兰	2.2005	33911.00	USD	照章征税 美元
3	73182900	金属胀管 无, 碳钢, 膨胀管, 无, 无, 28MM	57.00000 千克	芬兰	4.7158	268.80	USD	照章征税 美元
税费征收情况								
录入员 HDDG	录入单位	兹声明以上申报无讹并承担法律责任				海关审单批注及放行日期(签章)		
报关员		申报单位(签章) 南通易实国际贸易有限公司				审单	审价	
单位地址 上海全波通国际储运有限公司		填制日期 2010-12-18				征税	统计	
邮编 22011026	报关员 3109980202					查验	放行	

三、货主单位留存联

Перевод китайской таможенной декларации

中华人民共和国海关出口货物报关单

Таможенная декларация КНР

预录入编号: номер записи-

海关编号: номер таможни

出口口岸 Таможенный пост-	备案号 Номер дела	出口日期 Дата экспорта	申报日期 Дата подачи заявки
经营单位 Торговая компания-	运输方式 Вид перевозки -	运输工具名称 Наименование транспортного средства	提运单号 Номер коносамента
发货单位 Отправитель груза-	贸易方式 Способ торговли -	征免性质 Способ налогообложения -	结汇方式 Способ расчета -
许可证号 Номер лицензии	运抵国(地区) Страна получатель	指运港 Принадлежность порта к стране	境内货源地 Место происхождения товара -
批准文号 Номер разрешения	成交方式 Условия поставки -	运费 Стоимость перевозки	保费 Стоимость страхования
合同协议号 Номер счёта	件数 Количество мест	包装种类 Способ упаковки-	净重(公斤) Вес нетто(кг) - 20812
集装箱号 Номер контейнера -	随附单据 Приложения -		生产厂家 Фабрика производитель
标记唛码及备注 项号, 商品编号, 商品名称, 规格型号, 数量及单位, 最终目的国(地区), 单价, 总价, 币制, 征免;			
Код товара, Наименование, Количество, Цена за единицу, Стоимость			
税费征收情况 Налогообложение			
录入员 录入单位	兹声明以上申报无讹并承担法律责任 Вышеперечисленные сведения являются верными	海关审单批注及放行日期(签章) Дата разрешения на выпуск таможенного органа и печать	
		审单	审价
报关员 Декларант 申报单位(签章) Организация декларирующая груз			
单位地址: адрес 邮编: почта 电话: телефон 填制日期: дата		征税	统计
		查验	放行

Список литературы по ВЭД

1. Закон РФ от 10.12.03г. №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»;
2. Закон РФ от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
3. Таможенный Кодекс ЕАЭС от 29 декабря 2017 г.
4. Закон от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».
5. Налоговый кодекс РФ от РФ от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ.
6. Гражданский кодекс РФ от 30 ноября 1994 г. N 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. Травинский П.С. Внешнеэкономическая деятельность в вопросах и ответах. Москва 2018 г.
10. Травинский П.С. Пособие по экспортной деятельности предприятия. Москва, 2012 г.
11. Астахов В.П. Бухгалтерский учет и валютный контроль во внешнеэкономической деятельности. Учебно-практическое пособие. Москва. 2015 г.
12. Громова Н.М. Внешнеторговый контракт. Практическое пособие. Издательство «Экономист» 2015 г.
13. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. – М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996.
14. Инкотермс-2010. Официальный перевод. Издание – 2010 г. Париж.
15. Международная торговая палата. Форс-мажорные обстоятельства. Рекомендации по применению. Париж 1997 г.
16. Кретов И.И., Садченко К.В. Логистика во внешнеторговой деятельности. Практическое пособие. Изд. 2013 г.
17. Кириченко А.В. Перевозка экспортно-импортных грузов. Организация логистических систем. 2-е издание. Изд. «Питер» 2014 г.



Петр Сергеевич ТРАВИНСКИЙ

Эксперт-практик в области внешнеэкономической деятельности и логистики в 35 летним опытом работы.

Кандидат экономических наук.

Профессиональный опыт

- Генеральный директор внешнеторговой компании
- Эксперт Комитета по экономической политике и предпринимательству Госдумы РФ
- Эксперт-консультант «Портала внешнеэкономической информации» Министерства экономического развития РФ www.ved.gov.ru
- Член рабочей группы при Федеральной Таможенной Службе РФ
- Член Совета Российской ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники РАТЭК

Профессиональные компетенции

- Таможенное, валютное, налоговое регулирование ВЭД
- Организация ВЭД и логистики компании с нуля
- Разработка стратегии компаний в области ВЭД и логистики
- Организация доставки грузов различными видами транспорта
- Организация переработки товаров вне таможенной территории
- Организация таможенного оформления грузов в различных таможенных процедурах
- Арбитражные споры с таможенными органами

Публикации и достижения

- Автор книг «Организация внешнеэкономической деятельности компании с «нуля», «Пособие по экспортной деятельности компании», «Внешнеторговая сделка: особенности заключения и реализации в условиях ВТО», «Применение и возмещение НДС при внешнеторговых операциях» и многочисленных публикаций в СМИ

- Автор и ведущий более 20 авторских программ по различным аспектам ВЭД
- Преподавательская деятельность
- Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, программа MBA
- Образование
- Университет дружбы народов имени П. Лумумбы, факультет экономики и права
- Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, соискатель
- Кандидат экономических наук

Консультационная деятельность и проведение тренингов в компаниях:

- ОАО «Ростовский комбайновый завод «Ростсельмаш»
- ОАО «Горьковский автомобильный завод «ГАЗ»
- Представительство Датской транспортной компании «Andreas Andresen A/S»
- Посольство Франции
- ООО «МИШЛЕН русская компания по производству шин»
- ОАО «ТНК-ВР»
- ПАО «Роснефть»
- ПАО «Газпром нефть»
- ОАО «Сибур»
- ЗАО «VOLVO-Восток»
- ОАО Стерлитамакский комбинат синтетического каучука «Каучук-Синтез»,
- ООО «Уралпромлизинг»
- ООО «ПЕПСИ-КО»
- ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат»
- ООО «ТБМ»
- ООО «Автомобильная компания «Автодруг»
- ЗАО «Транспортно-экспедиционная компания «Transporter»
- Торгово-промышленная палата РФ
- Московская торгово-промышленная палата
- Томская торгово-промышленная палата
- Вологодская торгово-промышленная палата
- Центр поддержки экспорта Республики Татарстан
- Центр поддержки экспорта Республики Чувашия
- Центр поддержки экспорта Республики Удмуртия
- Центр поддержки экспорта Республики Карелия
- Центр поддержки экспорта Республики Якутия
- Центр поддержки экспорта Астраханской области

- Центр поддержки экспорта Курганской области
- Центр поддержки экспорта Вологодской области
- Калужский региональный центр поддержки малого и среднего предпринимательства
- Омский региональный центр поддержки малого и среднего предпринимательства
- Санкт-Петербургский региональный центр поддержки малого и среднего предпринимательства,
- и др.

Контактная информация:

petr@travinsky.ru, www.travinsky.ru

СОЮЗ «ТОМСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

Негосударственная некоммерческая организация, входящая в систему торгово-промышленных палат России. С момента своего основания в 1992 году главной целью Томской ТПП является содействие созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности в Томской области, развитию их прямых связей с зарубежными партнерами в области экономики, торговли и науки.

Центр развития внешнеэкономической деятельности Томской ТПП

Союз «Томская торгово-промышленная палата» – точка присутствия АО «Российский экспортный центр» на территории Томской области

Соглашение об этом подписано Президентом Томской ТПП А.Я. Эскиным и Генеральным директором АО «Российский экспортный центр» П.М. Фрадковым в июне 2017 года.

В рамках сотрудничества Томской ТПП и АО «РЭЦ» субъекты малого и среднего предпринимательства Томской области могут получить помощь в экспортных поставках, аналитике и исследовании рынков, продвижении на внешние рынки, сертификации, патентовании, лицензировании, участии в специальных программах по поддержке экспорта, страховании, получении кредитно-гарантийной поддержки, участию в программе Made in Russia.

Региональный интегрированный центр деловой сети Enterprise Europe Network-Russia

Основными задачами Центра являются развитие международного и межрегионального делового, технологического и научного сотрудничества малых и средних предприятий, научных учреждений, инфраструктуры поддержки предпринимательства, университетов региона, используя возможности международной сети Enterprise Europe Network.

Центр оказывает консультационную поддержку, помощь в поиске деловых партнеров, организует образовательные мероприятия для томского бизнеса.

Региональный центр поддержки экспорта

Центр создан на базе Томской ТПП при поддержке Фонда развития бизнеса, Администрации Томской области и Минэкономразвития России, в рамках программы развития предпринимательства. Призван содействовать развитию экспортного потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства Томской области, выходу томских компаний на межрегиональные и международные рынки.

При поддержке томских экспортно-ориентированных компаний центр выполняет функции «одного окна», организуя взаимодействие с торгпредствами и посольствами России за рубежом, российскими и зарубежными экспертами в сфере ВЭД. Центр проводит образовательные мероприятия с привлечением ведущих российских и зарубежных лекторов, организует встречи и переговоры с иностранными партнерами, проводит деловые миссии в зарубежные страны и регионы России, организует издание справочных пособий по вопросам ВЭД. Обеспечивает деятельность регионального интернет-портала ВЭД (<http://ved.tomsk.ru>).

Бюро переводов

Бюро осуществляет письменные переводы различных тематик с/на 40 языков мира, все необходимые виды удостоверений перевода (печать Томской ТПП, нотариальное заверение, апостилирование), обеспечивает устный перевод деловых переговоров, семинаров, конференций.

Центр развития предпринимательства

Центр организует круглые столы, тренинги и семинары по вопросам законодательства РФ, налогообложения и другим вопросам предпринимательской деятельности, оказывает консультационные услуги по вопросам ведения бизнеса, поиску потенциальных инвесторов, организует издание информационно-методических изданий, оказывает помощь в защите интеллектуальной собственности, проводит оценку недвижимости / оборудования / бизнеса / нематериальных активов / ценных бумаг, организует комплексную поддержку промышленных предприятий региона в сфере развития кооперационных связей (центр субконтрактации).

Центр международной сертификации профессиональных инженеров

Центр осуществляет практическую деятельность по экспертизе и сертификации инженеров, обеспечивает информирование претендентов и сертифицированных инженеров, а также их регистрацию в международных профессиональных информационных системах (регистрах).

Центр экспертизы и сертификации

Основные функции Центра: экспертная оценка технического (коммерческого) состояния груза (товара), экспертиза происхождения продукции, осуществление контроля за погрузкой/разгрузкой товара, оформление сопроводительных документов, оценка машин/оборудования/недвижимости, отбор проб и оформление образцов для лабораторных испытаний, и многое другое.

634041, г. Томск, ул. Красноармейская, 71а.
Тел./факс: (3822) 433-130, e-mail: mail@tomsktpp.ru
www.tomsktpp.ru