



Ханты-Мансийский автономный округ - Югра



НО Фонд «Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Югры»



МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

РАЗРАБОТАНО В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА - ЮГРЫ
«РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ - ЮГРЕ
НА 2011–2013 ГОДЫ И НА ПЕРИОД ДО 2015 ГОДА»

г. Ханты-Мансийск
2013

УДК 334.012.63/.64:339.5(083)

ББК 65.290.31

Г 69

Горн А.П.

Г 69 Основы внешнеэкономической деятельности в малых и средних предприятиях: Методическое пособие для экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства. - Екатеринбург: ООО «ПРОГРЕСС ГРУПП», 2013. - 64 с.

ISBN 978-5-9905306-3-8

В настоящем методическом пособии рассматриваются основные вопросы таможенного законодательства РФ, обычаев делового оборота, документального оформления операций по экспорту товаров. Список литературы содержит перечень нормативных документов, регламентирующих проведение экспортных операций, их налогообложение. В приложениях приведены формы документов, используемых для оформления экспортных операций с товарами.

Рекомендуется для субъектов малого и среднего предпринимательства – участников ВЭД.

Автор:

Горн А.П., д.э.н., заведующий кафедрой таможенного дела Тюменского государственного университета

Рецензенты:

Свзян П.В., руководитель центра экспорта и привлечения инвестиций ГБУ ТО «Областной бизнес-инкубатор»

Немченко Г.И., д.э.н., профессор кафедры таможенного дела Тюменского государственного университета

УДК 334.012.63/.64:339.5(083)

ББК 65.290.31

ISBN 978-5-9905306-3-8



9 785990 530638

© Горн А.П., 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава 1.

Таможенные процедуры, применяемые
во внешнеэкономической деятельности.

Таможенные платежи и тарифы4

Глава 2.

Основные требования к содержанию внешнеторговых
контрактов и особенности их оформления по разным
группам товаров22

Глава 3.

Базисные условия поставки товаров30

Глава 4.

Основные документы, применяемые
во внешнеэкономической деятельности, и формы
валютных расчетов37

Список литературы48

Приложения51



Глава 1. Таможенные процедуры, применяемые во внешнеэкономической деятельности.

Таможенные платежи и тарифы.

В процессе совершения внешнеторговых операций товары и транспортные средства пересекают таможенную границу Таможенного союза Российской Федерации, Белоруссии и Казахстана. Правовое регулирование таких операций заключается в установлении порядка и правил, при соблюдении которых резиденты и нерезиденты могут перемещать товары и транспортные средства через таможенную границу, и осуществляется в соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза (Приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшего органа таможенного союза) на уровне глав государств от 27 ноября 2009 года № 17 (в ред. Протокола от 16.04.2010)) и Законом РФ «О таможенном тарифе» от 21 мая 1993 г. № 5003-1.

В таможенном деле применяются методы таможенно-тарифного регулирования, запреты и ограничения, установленные законодательством. Для обеспечения соблюдения законодательства таможенными органами проводится таможенный контроль.

При совершении операций по ввозу в РФ и вывозу из РФ товаров и транспортных средств они должны пройти таможенное декларирование - заявление декларантом таможенному органу сведений о товарах, об избранной таможенной процедуре и (или) иных сведений, необходимых для выпуска товаров. Ввозимые в РФ и вывозимые из РФ товары подлежат таможенному контролю.

Таможенная процедура - совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории таможенного союза или за ее пределами.

Помещение товаров под таможенную процедуру начинается с момента подачи таможенному органу таможенной декларации и (или) документов, необходимых для помещения товаров под таможенную процедуру. Помещение товаров под таможенную процедуру завершается выпуском товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой.

Согласно ст. 163 Таможенного кодекса Таможенного союза (далее: ТК ТС) перевозчик для вывоза товаров с таможенной территории таможенного союза должен представить таможенному органу в месте убытия таможенную декларацию, а также документы и сведения в зависимости от вида транспорта, на котором осуществляется перевозка товаров (таблица 1).

Таблица 1. Документы и сведения, предоставляемые перевозчиком при вывозе товаров с таможенной территории Таможенного союза.

Вид перевозки	Документы и сведения
Международная перевозка автомобильным транспортом	<p>Документы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - документы на транспортное средство международной перевозки; - транспортные (перевозочные) документы; - имеющиеся у перевозчика коммерческие документы на перевозимые товары; <p>Сведения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - о государственной регистрации транспортного средства международной перевозки; - наименование и адрес перевозчика товаров; - наименование страны отправления и страны назначения товаров; - наименование и адрес отправителя и получателя товаров; - о продавце и получателе товаров в соответствии коммерческими документами; - о количестве грузовых мест, об их маркировке и видах упаковок товаров; - наименование, а также коды товаров в соответствии с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров или Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности; - вес брутто товаров либо объем товаров; - о месте и дате составления международной товаротранспортной накладной.
Международная перевозка водными судами	<p>Документы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - общая декларация; - декларация о грузе; - декларация о судовых припасах; - декларация о личных вещах экипажа судна; - список пассажиров; - транспортные (перевозочные) документы; - имеющиеся у перевозчика коммерческие документы на перевозимые товары; <p>Сведения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - о регистрации судна и его национальной принадлежности; - наименование и описание судна; - фамилия капитана; - фамилия и адрес судового агента; - о количестве и составе членов экипажа; - наименование порта отправления и порта захода судна; - наименование порта погрузки и порта выгрузки товаров; - наименование, количество и описание товаров; - о количестве грузовых мест, об их маркировке и видах упаковок товаров; - номера коносаментов или иных документов, подтверждающих наличие и содержание договора морской (речной) перевозки, на товары, подлежащие выгрузке в этом порту; - наименование портов выгрузки остающихся на борту товаров; наименование первоначальных портов отправления товаров; - наименование судовых припасов, имеющихся на судне, и указание их количества; - описание размещения товаров на судне.

<p>Международная перевозка воздушным транспортом</p>	<p>Документы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - стандартный документ перевозчика, предусмотренный международными договорами в области гражданской авиации (генеральная декларация); - документ, содержащий сведения о перевозимых на борту воздушного судна товарах (грузовая ведомость); - документ, содержащий сведения о бортовых припасах; транспортные (перевозочные) документы; - имеющиеся у перевозчика коммерческие документы на перевозимые товары; - документ, содержащий сведения о перевозимых на борту пассажирах и их багаже (пассажирская ведомость); <p>Сведения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - указание знаков национальной принадлежности и регистрационных знаков судна; - номер рейса, указание маршрута полета, пункта вылета, пункта прибытия судна; - наименование эксплуатанта судна; - о количестве членов экипажа; - о количестве пассажиров на судне, их фамилии и инициалы, наименование пунктов посадки и высадки; - наименование товаров; - номер грузовой накладной, количество мест по каждой грузовой накладной; - наименование пункта погрузки и пункта выгрузки товаров; - о количестве бортовых припасов, погружаемых на судно или выгружаемых с него.
<p>Международная перевозка железнодорожным транспортом</p>	<p>Документы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - транспортные (перевозочные) документы; - передаточная ведомость на железнодорожный подвижной состав; - документ, содержащий сведения о припасах; имеющиеся у перевозчика коммерческие документы на перевозимые товары; <p>Сведения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наименование и адрес отправителя товаров; - наименование и адрес получателя товаров; - наименование станции отправления и станции назначения товаров; - о количестве грузовых мест, об их маркировке и о видах упаковок товаров; - наименование, а также коды товаров в соответствии с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров или Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности; - вес брутто товаров (в килограммах); - идентификационные номера контейнеров.

Перевозчик может представить документы в виде электронных документов. От имени перевозчика документы могут быть представлены таможенным представителем.

Убытие товаров с таможенной территории ТС допускается с разрешения таможенного органа. Разрешение таможенного органа на убытие товаров с таможенной территории таможенного союза оформляется путем проставления на таможенной декларации и транспортных (перевозочных) документах соответствующих отметок таможенного органа.

В настоящее время в связи с вступлением в действие Таможенного кодекса Таможенного союза документ, ранее имевший название ПТД - грузовая таможенная декларация, называется декларацией на товары (ДТ).

Декларация на товары - это декларация, предъявляемая таможене при перевозке груза через границу, содержит сведения о грузе, его отправителе и получателе, составляется распорядителем груза.

Назначение декларации на товары - унифицированного документа, общепринятого в мировой торговле - заключается в следующем:

- декларировании таможенному органу содержания совершаемой сделки в части количества, качества и других сведений о товаре;
- подтверждении законности ввоза и вывоза товара товаров при осуществлении таможенного контроля. Нарушения, выявленные в процессе экспортно-импортных операций, влекут за собой переоформление декларации на товары, а, следовательно, задержку в продвижении товаров и применение санкций. При отсутствии нарушений декларация на товары подписывается работником таможни, проставляется личная печать работника таможни. С этого момента товар может беспрепятственно перемещаться через границу;
- функционировании в качестве основного учетно-статистического документа таможенной информации при ведении ВЭД.

Порядок оформления декларации на товары, вывозимые с таможенной территории, изложен в Инструкции, утвержденной Решением комиссии ТС от 20.05.2010 № 257. В одной декларации указываются сведения о товарах из одной партии, помещаемых под одну и ту же таможенную процедуру. Данные о товарах из одной партии можно заявлять в нескольких декларациях, подаваемых в один и тот же таможенный орган. Инструкцией установлено максимальное количество товаров, заявленных в декларации, - 1000 единиц.

Декларация состоит из основного и добавочного листов (бланков) и представляется в четырех экземплярах (прил. 5,6). При заполнении декларации на товары формируется ее электронная копия.

В графе 2 «Отправитель/Экспортер» приводятся сведения о лице, указанном в качестве отправителя товаров в транспортных (перевозочных) документах, в соответствии с которыми начата (начинается) перевозка товаров (краткое наименование организации и место ее нахождения или обособленного подразделения организации).

В графе 9 «Лицо, ответственное за финансовое урегулирование» указывается наименование лица, являющегося собственником декларируемых товаров на момент подачи декларации, если декларируемые товары вывозятся с таможенной территории в рамках односторонней внешнеэкономической сделки.

В графе 14 «Декларант» отражается наименование экспортера, если он самостоятельно (без привлечения таможенного брокера) оформляет декларацию и оплачивает таможенные платежи.

В графе 28 «Финансовые и банковские сведения» приводятся банковские сведения в отношении лица, ответственного за финансовое урегулирование, и финансовые сведения в отношении товаров.

Сведения, указанные в графах 20 «Условия поставки», 22 «Валюта и общая сумма по счету», 31 «Грузовые места и описание товара», должны соответствовать сведениям, приведенным во внешнеэкономическом контракте, счете и транспортных документах.

В графе 44 «Дополнительная информация/представленные документы» указываются номер и дата документа, подтверждающего совершение внешнеэкономической сделки (договор, контракт и дополнения к ним), либо иные документы, подтверждающие право владения, пользования и (или) распоряжения товарами не в рамках внешнеэкономической сделки; номера и даты коммерческих документов, имеющих у декларанта (счет на оплату и поставку товаров, счет-фактура (инвойс), счет-проформа (проформа-инвойс) и др.); номер и дата выдачи сертификата о происхождении товаров, код страны в соответствии с Классификатором стран мира, в которой выдан сертификат, если в соответствии с таможенным законодательством ТС требуется предоставление документа, подтверждающего страну происхождения товаров, в виде сертификата о происхождении товаров.

Декларация заполняется заглавными буквами с использованием печатающих устройств, разборчиво и не должна содержать подчисток, пометок и исправлений.

На основном листе декларации приводятся сведения об одном товаре. Добавочный лист декларации используется в дополнение к основному листу, если в одной декларации декларируются сведения о двух и более товарах. На одном добавочном листе могут быть указаны сведения о трех товарах. В одной декларации можно заявить сведения только о товарах из одной товарной партии, которая попадает под одну таможенную процедуру. По таким товарам можно одновременно оформить несколько деклараций. При этом как один товар декларируют товары, которые имеют одно наименование, содержатся в одной товарной партии, относятся к одному коду по РФ, происходят из одной страны или одного экономического союза, к которым применяют одинаковые ставки пошлин и налогов. Если товары принадлежат к одной товарной партии, но помещены под разные таможенные процедуры, подаются отдельные декларации на каждую таможенную процедуру.

Декларацию на товары, вывозимые с таможенной территории ТС, подают до их убытия с таможенной территории ТС.

Декларации представляются в таможенный орган в трех экземплярах, каждый из которых распределяется следующим образом: первый экземпляр остается в таможенном органе, которому декларируются товары; второй и третий экземпляры - возвращаются декларанту. При этом при помещении товаров под таможенную процедуру, предусматривающую вывоз товаров с таможенной территории, второй экземпляр представляется в таможенный орган, расположенный в месте убытия товаров с таможенной территории.

На декларации должны быть отметка таможи, которая провела таможенное оформление, и отметка пограничной таможи, через которую товары были вывезены из Российской Федерации.

Основное требование налогового законодательства, содержащееся в пп. 3 п. 1 ст. 165 НК РФ, к данному документу - это наличие двух отметок: «Выпуск разрешен» и «Товар вывезен». Первую отметку-штамп «Выпуск разрешен» - проставляет таможенный орган, в котором оформляется товар на экспорт. Она заверяется оттиском личной номерной печати должностного лица таможенного органа и его подписью. По дате, указанной в данном штампе, определяется срок, отведенный на сбор документов, подтверждающих право на применение ставки 0%. Вторую отметку - «Товар вывезен» - проставляет уполномоченное должностное лицо пограничного таможенного органа в пункте пропуска, через который был вывезен товар за пределы Российской Федерации. Эта отметка делается после проверки факта вывоза товаров. Она представляет собой штамп либо запись с обязательным указанием даты фактического вывоза товаров. Отсутствие или нечитаемость таких отметок не позволяет организации подтвердить право на применение нулевой ставки по НДС при экспорте товаров.

В целях таможенного регулирования в отношении товаров устанавливаются следующие виды таможенных процедур:

- 1) выпуск для внутреннего потребления;
- 2) экспорт;
- 3) таможенный транзит;
- 4) таможенный склад;
- 5) переработка на таможенной территории;
- 6) переработка вне таможенной территории;
- 7) переработка для внутреннего потребления;
- 8) временный ввоз (допуск);
- 9) временный вывоз;
- 10) реимпорт;
- 11) реэкспорт;
- 12) беспошлинная торговля;
- 13) уничтожение;
- 14) отказ в пользу государства;
- 15) свободная таможенная зона;
- 16) свободный склад;
- 17) специальная таможенная процедура (таможенная процедура, определяющая для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения отдельными категориями товаров на таможенной территории ТС или за ее пределами).

Ниже представлены виды, условия применения и характеристика таможенных процедур (таблица 2).



Таблица 2 . Таможенные процедуры, согласно ТК ТС.

Вид таможенной процедуры	Основные характеристики таможенной процедуры
Выпуск для внутреннего потребления	<p>Иностранные товары находятся и используются на таможенной территории таможенного союза без ограничений по их использованию и распоряжению при соблюдении следующих условий:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, если не установлены тарифные преференции, льготы по уплате таможенных пошлин, налогов; 2) соблюдения запретов и ограничений; 3) представления документов, подтверждающих соблюдение ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.
Экспорт	<p>Товары таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами при соблюдении следующих условий:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) уплаты вывозных таможенных пошлин, если не установлены льготы по уплате вывозных таможенных пошлин; 2) соблюдения запретов и ограничений; 3) представления сертификата о происхождении товара в отношении товаров, включенных в сводный перечень товаров, формируемый Комиссией таможенного союза в соответствии с международными договорами государств - членов таможенного союза, регулирующими вопросы применения вывозных таможенных пошлин в отношении третьих стран.
Таможенный транзит	<p>Товары перевозятся под таможенным контролем по таможенной территории таможенного союза, в том числе через территорию государства, не являющегося членом таможенного союза, от таможенного органа отправления до таможенного органа назначения без уплаты таможенных пошлин, налогов с применением запретов и ограничений, за исключением мер нетарифного и технического регулирования. Применяется при перевозке:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) иностранных товаров от таможенного органа в месте прибытия до таможенного органа в месте убытия; 2) иностранных товаров от таможенного органа в месте прибытия до внутреннего таможенного органа; 3) иностранных товаров, а также товаров таможенного союза от внутреннего таможенного органа до таможенного органа в месте убытия; 4) иностранных товаров от одного внутреннего таможенного органа до другого внутреннего таможенного органа; 5) товаров таможенного союза от таможенного органа места убытия до таможенного органа места прибытия через территорию государства, не являющегося членом таможенного союза. Завершение таможенной процедуры: после доставки товаров в место доставки при размещении в зоне таможенного контроля.
Таможенный склад	<p>Иностранные товары хранятся под таможенным контролем на таможенном складе в течение установленного срока, но не более трех лет, без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования. Окончание процедуры - товары помещаются под иную таможенную процедуру.</p>

<p>Переработка на таможенной территории</p>	<p>Иностранные товары используются для совершения операций по переработке на таможенной территории таможенного союза в установленные сроки, но не более 3 лет, с полным условным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования с последующим вывозом продуктов переработки за пределы таможенной территории Таможенного союза. Возможные операции с товарами: собственно переработка или обработка товаров, при которой иностранные товары теряют свои индивидуальные характеристики; изготовление новых товаров (монтаж, сборка или разборка товаров, подгонка); ремонт товаров (восстановление, замена составных частей); использование в качестве сырья товаров, которые содействуют производству продуктов переработки или облегчают его, даже если эти товары полностью или частично потребляются в процессе переработки. Не уплачиваются ввозные таможенные пошлины, налоги.</p>
<p>Переработка вне таможенной территории</p>	<p>Товары таможенного союза вывозятся с таможенной территории таможенного союза с целью совершения операций по переработке вне таможенной территории таможенного союза в установленные сроки, но не более 2 лет, с полным условным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования с последующим ввозом продуктов переработки на таможенную территорию таможенного союза. Полное освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов предоставляется в отношении продуктов переработки, если целью переработки был гарантийный (безвозмездный) ремонт вывезенных товаров. В остальных случаях в отношении продуктов переработки предоставляется частичное освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов, за исключением акцизов.</p>
<p>Переработка для внутреннего потребления</p>	<p>Иностранные товары используются для совершения операций по переработке на таможенной территории таможенного союза в установленные сроки, но не более 1 года, без уплаты ввозных таможенных пошлин, с применением запретов и ограничений, а также ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер при условии последующего помещения продуктов переработки под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления с уплатой ввозных таможенных пошлин по ставкам, применяемым к продуктам переработки. Возможные операции с товарами: собственно переработка или обработка товаров, при которой иностранные товары теряют свои индивидуальные характеристики; изготовление новых товаров (монтаж, сборка или разборка товаров, подгонка).</p>
<p>Временный ввоз (допуск)</p>	<p>Иностранные товары используются в течение установленного срока, но не более 2 лет, на таможенной территории таможенного союза с условным освобождением, полным или частичным, от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования с последующим помещением под таможенную процедуру реэкспорта. При частичном условном освобождении от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов за каждый календарный месяц уплачивается 3 % суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, которая подлежала бы уплате, если бы товары были помещены под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления. Сумма ввозных таможенных пошлин, налогов</p>



	<p>уплачивается за весь установленный срок или периодически по выбору декларанта, но не реже чем раз в 3 (три) месяца. Общая сумма ввозных таможенных пошлин, налогов не должна превышать сумму ввозных таможенных пошлин, налогов, которая подлежала бы уплате, если бы товары были помещены под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления в день регистрации таможенной декларации.</p>
Временный вывоз	<p>Товары таможенного союза вывозятся и используются в течение установленного срока за пределами таможенной территории таможенного союза с полным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования с последующим помещением под таможенную процедуру реимпорта.</p>
Реимпорт	<p>Товары, ранее вывезенные с таможенной территории таможенного союза, ввозятся обратно на таможенную территорию таможенного союза в установленные сроки (в течение 3 лет со дня вывоза) без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.</p> <p>При реимпорте товаров подлежат возвращению: суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, если эти суммы не взимались или были возвращены в связи с вывозом товаров; суммы внутренних налогов, не уплаченные либо полученные в качестве вы плат, льгот, возмещений в связи с вывозом товаров.</p>
Реэкспорт	<p>Товары, ранее ввезенные на таможенную территорию таможенного союза, либо продукты переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, вывозятся с этой территории без уплаты и (или) с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.</p>
Беспощинная торговля	<p>Товары реализуются в розницу в магазинах беспощинной торговли физическим лицам, выезжающим с таможенной территории таможенного союза, либо иностранным дипломатическим представительствам, приравненным к ним представительствам международных организаций, консульским учреждениям, а также дипломатическим агентам, консульским должностным лицам и членам их семей без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.</p>
Уничтожение	<p>Иностранные товары уничтожаются под таможенным контролем без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования. Под уничтожением товаров понимаются обезвреживание, полное уничтожение или иное приведение товаров в состояние, при котором они частично или полностью утрачивают свои потребительские и (или) иные свойства и не могут быть восстановлены в первоначальном состоянии экономически выгодным способом. Процедура может применяться также в отношении товаров, которые оказались уничтожены, безвозвратно утрачены вследствие аварии или действия непреодолимой силы.</p>
Отказ в пользу государства	<p>Иностранные товары безвозмездно передаются в собственность государства - члена таможенного союза без уплаты таможенных платежей и без применения мер нетарифного регулирования.</p>

При движении товаров, происходящих с территории государств - членов Таможенного союза, внутри ТС (например, с территории РФ на территорию Республики Беларусь и обратно) у сторон договора купли-продажи не возникают обязанности:

- по уплате таможенных платежей (включая таможенные пошлины, НДС и акцизы, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию ТС, таможенные сборы);
- таможенного декларирования и таможенного оформления (Решение Комиссии ТС от 17.08.2010 № 335).

Условия, регламентирующие таможенные процедуры, обязательны для всех участников ВЭД, в том числе и для таможенных органов.

При перемещении товаров через таможенную границу у декларанта - лица, предъявляющего товары к таможенному оформлению (экспортер, импортер), возникает обязанность по уплате таможенных платежей. К таможенным платежам относятся:

- ввозная таможенная пошлина;
- вывозная таможенная пошлина;
- налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ;
- акциз, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ;
- таможенные сборы.

Согласно Таможенному кодексу Таможенного союза объектом обложения таможенными пошлинами, налогами являются товары, перемещаемые через таможенную границу.

Таможенная пошлина - обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу.

По способу исчисления различают следующие виды таможенных пошлин:

- адвалорные - исчисляются в процентах к таможенной стоимости;
- специфические - исчисляются в установленном размере на единицу облагаемых товаров;
- комбинированные - сочетание первых двух;
- сезонные - применяются взамен базовых ставок не более 6 месяцев в году;
- особые - регулируют ввоз некоторых товаров в целях защиты экономических интересов РФ.

Комбинированные ставки пошлин, в отличие от импортного тарифа, при экспорте товаров, работ, услуг не используются. Уровень адвалорных таможенных пошлин дифференцирован от 5 до 25%, а специфических в евро - за 1 т (л, м и т.д.) груза. Адвалорные, специфические и комбинированные таможенные пошлины по их месту во ВЭД и сроку действия являются базовыми и постоянными. На особые виды пошлин распространяется временный характер применения. Они подлежат уплате дополнительно к обычным ввозным таможенным пошлинам.

Различают следующие виды особых пошлин:

- специальные, вводимые в качестве ответной меры на дискриминационные и иные подобные действия со стороны иностранных государств;
- антидемпинговые, применяемые в случае необходимости оградить отечественных производителей от материального ущерба, если ввоз



импортных товаров осуществляется по более низким ценам в сравнении с их ценами в стране вывоза;

- компенсационные, устанавливаемые на товары, при производстве которых использовались правительственные субсидии.

Для целей исчисления ввозных таможенных пошлин применяются ставки, установленные Единым таможенным тарифом Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации (ЕТТ ТС) (приложение 1 к Решению Комиссии Таможенного союза от 18 ноября 2011 г. № 850).

В соответствии с приказом ФТС РФ от 22 декабря 2011 г. № 2601 в отношении товаров, происходящих из стран, торгово-политические отношения с которыми предусматривают режим наиболее благоприятствуемой нации, применяются базовые ставки ввозных таможенных пошлин.

В отношении товаров, происходящих из стран, торгово-политические отношения с которыми не предусматривают режим наиболее благоприятствуемой нации, базовые ставки ввозных таможенных пошлин увеличиваются вдвое, за исключением случаев предоставления Российской Федерацией тарифных льгот (преференций).

В отношении товаров, страна происхождения которых не установлена, используются ставки ввозных таможенных пошлин, применяемые к товарам, происходящим из стран, торгово-политические отношения с которыми предусматривают режим наиболее благоприятствуемой нации.

Для целей исчисления вывозных таможенных пошлин применяются ставки, установленные законодательством государств - членов таможенного союза. В Российской Федерации ставки вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые с территории Российской Федерации за пределы государств - участников соглашений о Таможенном союзе установлены Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 декабря 2006 г. № 795 и Законом «О таможенном тарифе» от 21 мая 1993 г. № 5003-1.

Базой для исчисления таможенных пошлин в зависимости от вида товаров и применяемых видов ставок является таможенная стоимость товаров и (или) их физическая характеристика в натуральном выражении (количество, масса с учетом его первичной упаковки, которая неотделима от товара до его потребления и в которой товар представляется для розничной продажи, объем или иная характеристика).

Таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию таможенного союза, определяется в соответствии с международным договором государств - членов Таможенного союза, регулирующим вопросы определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу.

В настоящее время это Соглашение от 25 января 2008 г. «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

Таможенная стоимость товаров, вывозимых с таможенной территории таможенного союза, определяется в соответствии с законодательством государства - члена ТС, таможенному органу которого производится таможенное декларирование товаров.

Правилами определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории РФ, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 13 августа 2006 г. № 500 (в ред. от 02.10.2009 № 772) предусмотрены следующие методы оценки, применяемые последовательно:

- 1) по стоимости сделки с вывозимыми товарами;
- 2) по стоимости сделки с идентичными товарами;
- 3) по стоимости сделки с однородными товарами;
- 4) сложения стоимости;
- 5) резервный.

Основным методом определения таможенной стоимости является оценка по стоимости сделки с вывозимыми товарами. В случае если данный метод не может быть использован, применяется один из перечисленных методов (со 2 по 5). При этом каждый последующий метод таможенной оценки применяется, если таможенная стоимость не может быть определена путем использования предыдущего метода.

При определении таможенной стоимости вывозимых товаров по стоимости сделки с вывозимыми товарами к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, должны быть дополнительно начислены в размере, не включенном в указанную цену:

- а) расходы, которые произведены покупателем:
 - на выплату посреднического вознаграждения;
 - на тару, если для таможенных целей она рассматривается как единое целое с вывозимыми товарами;
 - на упаковку, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;
- б) соответствующим образом распределенная стоимость следующих товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством оцениваемых товаров и продажей их на вывоз из РФ в страну назначения:
 - сырье, материалы и комплектующие, которые являются составной частью вывозимых товаров;
 - инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы, использованные при производстве вывозимых товаров;
 - материалы, израсходованные при производстве вывозимых товаров;
 - проектирование, разработка, инженерные, конструкторские работы, дизайн, художественное оформление, чертежи и эскизы, необходимые для производства оцениваемых товаров;
- в) платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые относятся к оцениваемым товарам и которые покупатель прямо или косвенно должен уплатить в качестве условия продажи таких товаров, при условии, что такие платежи относятся только к вывозимым товарам;
- г) любая часть дохода, полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования оцениваемых товаров, которая прямо или косвенно причитается продавцу.

Если таможенная стоимость вывозимых товаров не может быть определена по стоимости сделки с вывозимыми товарами, применяется метод по стоимости сделки с идентичными товарами, проданными для



вывоза из РФ в ту же страну, в которую вывозятся оцениваемые товары, и вывезенными с таможенной территории РФ в тот же или соответствующий ему период, что и оцениваемые товары.

Под идентичными понимаются товары, одинаковые во всех отношениях, в том числе по физическим характеристикам, качеству и репутации, стране производства, что и оцениваемые товары.

Идентичные товары должны быть проданы на том же коммерческом уровне (оптовом, розничном и ином) и по существу в том же количестве, что и оцениваемые товары. Если выявлено более одной стоимости сделки с идентичными товарами, для определения таможенной стоимости оцениваемых товаров применяется самая низкая из них.

Если таможенная стоимость вывозимых товаров не может быть определена по стоимости сделки с идентичными товарами, применяется метод по стоимости сделки с однородными товарами, проданными для вывоза из Российской Федерации в ту же страну, в которую вывозятся оцениваемые товары, и вывезенными с таможенной территории Российской Федерации в тот же или соответствующий ему период, что и оцениваемые товары на том же коммерческом уровне (оптовом, розничном и ином) и по существу в том же количестве, что и оцениваемые товары.

Под однородными понимаются товары, не являющиеся идентичными, но имеющие сходные характеристики и состоящие из сходных компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, и быть с ними коммерчески взаимозаменяемыми. При определении, являются ли товары однородными, учитываются такие характеристики, как качество, репутация и наличие товарного знака, страна производства.

Если предыдущий метод не может быть применен, в качестве основы принимается расчетная стоимость вывозимых товаров, которая определяется путем сложения:

- а) суммы расходов, произведенных на изготовление или приобретение материалов, и расходов на производство вывозимых товаров;
- б) суммы прибыли и коммерческих и управленческих расходов, эквивалентной той величине, которая обычно учитывается при продажах товаров того же класса или вида, что и оцениваемые товары, которые производятся в Российской Федерации для вывоза в ту же страну, в которую вывозятся оцениваемые товары.

Суммы расходов определяются на основе счетов бухгалтерского учета. Сумма прибыли и коммерческих и управленческих расходов учитывается в целом и определяется на основе сведений, представленных производителем оцениваемых товаров или от его имени.

Если таможенная стоимость вывозимых товаров не может быть определена в соответствии с указанными выше методами, таможенная стоимость вывозимых товаров определяется по резервному методу, который предусматривает применение одного из предыдущих методов, при этом допускается гибкость их применения, в частности:

- а) при определении таможенной стоимости вывозимых товаров на основе стоимости сделок с идентичными или однородными товарами допускается разумное отклонение от требований о том, что идентичные или однородные товары должны быть вывезены в тот же или соответствующий ему период, что и оцениваемые товары;

б) за основу для определения таможенной стоимости вывозимых товаров может быть принята таможенная стоимость идентичных или однородных товаров, вывезенных на ином же коммерческом уровне (оптовом, розничном и ином) и в ином же количестве.

В качестве основы для определения таможенной стоимости вывозимых товаров не могут быть использованы:

- а) цена товара на внутреннем рынке Российской Федерации;
- б) цена товара, поставляемого из Российской Федерации в иную страну, чем страна, в которую поставляются оцениваемые товары;
- в) иные расходы, нежели те, которые подлежат включению в расчетную стоимость товаров при определении таможенной стоимости по методу сложения в отношении идентичных или однородных товаров;
- г) цена, которая предусматривает принятие для таможенных целей наивысшей из двух альтернативных стоимостей;
- д) минимальные таможенные стоимости;
- е) произвольные или фиктивные стоимости.

Таможенные органы имеют право контролировать уровень таможенной стоимости во внешнеэкономических сделках, который должен соответствовать уровню мировых цен на товары (работы, услуги).

Условия применения таможенных пошлин во внешнеторговом обороте определяются, прежде всего, видом таможенной процедуры, под которую помещаются перевозимые товарно-материальные ценности.

При вывозе в таможенной процедуре экспорта таможенная пошлина уплачивается в полном объеме в установленном проценте или по твердой ставке с таможенной стоимости товара, кроме отдельных случаев, предусмотренных действующим законодательством, или в соответствии с заключенными международными договорами.

Когда товары вывозятся с целью переработки вне таможенной территории с последующим ввозом, ранее уплаченная сумма таможенной пошлины подлежит возврату.

Не уплачивается таможенная пошлина при помещении товаров под таможенную процедуру транзита, реэкспорта, свободной таможенной зоны, свободного склада или таможенного склада.

Полное или частичное освобождение от уплаты таможенной пошлины имеет место при вывозе товаров в таможенной процедуре временного вывоза.

При ввозе товаров и помещении их под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, таможенная пошлина подлежит оплате на таможне в полном объеме.

Исключением из данного правила являются соответствующие преференции (торговые льготы), установленные на основе заключенных международных договоров или предусмотренные действующим таможенным законодательством. Например, таможенная пошлина не уплачивается при импорте товаров и помещении их под таможенную процедуру реимпорта, реэкспорта, таможенного транзита, таможенного склада, магазина беспошлинной торговли, переработки на таможенной территории, свободного склада, свободной таможенной зоны, уничтожения или отказа в пользу государства.



При таможенной процедуре переработки товаров на таможенной территории пошлина взимается в полном объеме с последующим возвратом при вывозе продуктов переработки из таможенной территории. Такой подход исключает возможные злоупотребления в нецелевом использовании заявленных при ввозе товаров.

Полное или частичное освобождение от уплаты таможенной пошлины возможно в случае, когда ввозимый груз помещается под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, а также временного ввоза.

Товары, ввозимые в РФ в качестве вклада иностранного учредителя в уставный (складочный) капитал, пользуются льготой при наличии трех условий, действующих одновременно:

- 1) ввозимые товары не являются подакцизными;
- 2) указанные товары относятся к основным производственным фондам;
- 3) имущество ввозится в сроки, установленные учредительными документами для формирования уставного (складочного) капитала.

Исчисление таможенной пошлины в отношении товаров, облагаемых таможенной пошлиной по адвалорным ставкам, производится по формуле:

$$\text{ТПа} = (\text{ТС} \cdot \text{СТПа}) / 100\%, \quad (1)$$

где: ТПа - сумма таможенной пошлины;

ТС - таможенная стоимость товара, руб.;

СТПа - ставка таможенной пошлины, % к таможенной стоимости товара.

Исчисление таможенной пошлины в отношении товаров, облагаемых таможенной пошлиной по специфическим ставкам, производится по формуле:

$$\text{ТПС} = \text{Вт} \cdot \text{СТПС} \cdot \text{Ке}, \quad (2)$$

где: ТПС - сумма таможенной пошлины;

Вт - количественная или физическая характеристика товара в натуральном выражении;

СТПС - ставка таможенной пошлины в евро за единицу товара;

Ке - курс евро, установленный Центральным банком РФ.

При применении комбинированной ставки «СТПа в процентах, но менее СТПС в евро за количество товара» сначала исчисляется сумма таможенной пошлины по адвалорной ставке в процентах к таможенной стоимости по формуле (1), затем исчисляется сумма таможенной пошлины по специфической ставке в евро за единицу товара по формуле (2). Для определения таможенной пошлины, подлежащей уплате, используется наибольшая из полученных сумм.

При применении комбинированной ставки «СТПа в процентах плюс СТПС в евро за количество товара» исчисление суммы таможенной пошлины производится по адвалорной ставке в процентах к таможенной стоимости по формуле (1), затем исчисляется сумма таможенной пошлины по специфической ставке в евро за единицу товара по формуле (2). Для определения таможенной пошлины, подлежащей уплате, используется общая сумма исчисленных сумм таможенной пошлины.

Для целей исчисления налогов применяются ставки, установленные законодательством государства - члена таможенного союза, на территории которого товары помещаются под таможенную процедуру. В РФ ставки налогов установлены Налоговым кодексом РФ.

Налоговая база для исчисления налогов определяется в соответствии с законодательством государств - членов таможенного союза. В РФ - Налоговым кодексом Российской Федерации.

Сумма акциза по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) ставки акциза, рассчитывается по формуле:

$$A = [(TC + TP) \cdot STAa] / 100\%, \quad (3)$$

где: A - сумма акциза;

TC - таможенная стоимость ввозимого товара;

TP - сумма подлежащей уплате ввозной таможенной пошлины;

STAa - ставка акциза, %.

Сумма акциза по подакцизным товарам, в отношении которых установлены твердые (специфические) ставки акциза, рассчитывается по формуле:

$$A = Bt \cdot STAc, \quad (4)$$

где: A - сумма акциза;

STAc - ставка акциза в рублях и копейках за единицу измерения подакцизного товара или его технической характеристики;

Bt - объем ввезенных подакцизных товаров в натуральном выражении. Рассчитывается по формуле:

$$Bt = Kt \cdot Kk, \quad (5)$$

где: Kt - количество подакцизного товара декларируемой партии, отнесенного к одной товарной подсубпозиции ТН ВЭД России (в единице измерения, за которую установлена данная ставка акциза);

Kk - коэффициент, учитывающий особенности единицы измерения, а именно:

а) объемное содержание безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащегося в спиртосодержащей продукции или этиловом спирте;

б) мощность двигателя легкового автомобиля, мотоцикла.

Сумма акциза по подакцизным товарам, в отношении которых установлены комбинированные налоговые ставки, рассчитывается по формуле:

$$A = (Bt \cdot STAc) + (TC + TP) \cdot STAa, \quad (6)$$

где: A - сумма акциза;

Bt - объем ввезенных подакцизных товаров в натуральном выражении, рассчитанный по формуле (5),

STAc - размер специфической ставки акциза за единицу измерения подакцизного товара;

ТС - таможенная стоимость декларируемой партии подакцизного товара, отнесенного к одной товарной подсубпозиции ТН ВЭД России;

ТП - сумма подлежащей уплате ввозной таможенной пошлины;

СТАа - размер адвалорной ставки акциза.

В настоящее время ставки акцизов, взимаемых при ввозе товаров в Российскую Федерацию, установлены приказом ФТС РФ от 30.12.2010 № 2750(ред. от 08.04.2011).

Налог на добавленную стоимость в отношении товаров, облагаемых ввозными таможенными пошлинами и акцизами, исчисляется по формуле:

$$\text{НДС} = [(ТС + ТП + А) \cdot СТН]/100\%, \quad (7)$$

где: НДС - сумма налога на добавленную стоимость;

ТС - таможенная стоимость ввозимого товара;

ТП - сумма ввозной таможенной пошлины;

А - сумма акциза;

СТН - ставка налога на добавленную стоимость, %.

Налог на добавленную стоимость в отношении товаров, облагаемых ввозными таможенными пошлинами и не облагаемых акцизами, исчисляется по формуле:

$$\text{НДС} = [(ТС + ТП) \cdot СТЩ]/100\%, \quad (8)$$

где: НДС - сумма налога на добавленную стоимость; ТС - таможенная стоимость ввозимого товара; ТП - сумма ввозной таможенной пошлины; СТН - ставка налога на добавленную стоимость, %.

Налог на добавленную стоимость в отношении товаров, не облагаемых ввозными таможенными пошлинами и акцизами, исчисляется по формуле:

$$\text{НДС} = (ТС \cdot СТН)/100\%, \quad (9)$$

где: НДС - сумма налога на добавленную стоимость;

ТС - таможенная стоимость ввозимого товара;

СТН - ставка налога на добавленную стоимость, %.

Налог на добавленную стоимость в отношении товаров, не облагаемых ввозными таможенными пошлинами, но подлежащих обложению акцизами, исчисляется по формуле:

$$\text{НДС} = [(ТС + А) \cdot СТЩ]/100\%, \quad (10)$$

где: НДС - сумма налога на добавленную стоимость;

ТС - таможенная стоимость ввозимого товара;

А - сумма акциза;

СТН - ставка налога на добавленную стоимость, %.

Обложение НДС при вывозе зависит от таможенной процедуры, под которую помещаются товары: при одних процедурах НДС уплачивается, при других - нет (п. 2 ст. 151 НК РФ) (таблица 3).

Таблица 3. Порядок налогообложения НДС при вывозе товаров.

Порядок налогообложения	Таможенная процедура, под которую помещается вывозимый товар	Основание
Налог не уплачивается	Экспорт(ставка 0%) Таможенный склад	пп. 1п. 2 ст. 151 НКРФ
	Перемещение припасов Специальная таможенная процедура	пп. 3п. 2 ст. 151 НКРФ, п. 2 ст. 363, п. 3 ст. 202 ТК ТС, п. 1 ст. 303 Закона № 311-ФЗ
Уплаченный при ввозе на территорию РФ НДС возвращается налогоплательщику в порядке, предусмотренном таможенным законодательством ТС и законодательством РФ о таможенном деле	Реэкспорт	пп. 2 п. 2 ст. 151 НКРФ
Налог уплачивается, если иное не предусмотрено таможенным законодательством ТС и законодательством РФ о таможенном деле	Иные таможенные процедуры	пп. 4 п. 2 ст. 151 НКРФ

Таможенными сборами являются обязательные платежи, взимаемые таможенными органами за совершение ими действий, связанных с выпуском товаров, таможенным сопровождением товаров, хранением товаров. К таможенным сборам относятся:

- 1) таможенные сборы за совершение действий, связанных с выпуском товаров (таможенные сборы за таможенные операции);
- 2) таможенные сборы за таможенное сопровождение;
- 3) таможенные сборы за хранение.

Согласно Постановлению Правительства РФ № 863 от 29 декабря 2004 г. (в ред. Постановлений Правительства РФ от 31.08.2011 № 724) сборы за таможенные операции уплачиваются в рублях, ставка дифференцирована от 500 руб. до 100 000 руб. в зависимости от таможенной стоимости перемещаемых товаров.

Согласно ТК ТС при перемещении товаров через таможенную границу обязанность по уплате таможенных пошлин, налогов возникает:

- при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза с момента пересечения таможенной границы;
- при вывозе товаров - с момента регистрации таможенной декларации или совершения действий, непосредственно направленных на вывоз товаров с таможенной территории Российской Федерации.

Срок уплаты таможенных платежей при помещении товаров под таможенные процедуры установлен до выпуска товаров.

Обязанность по уплате таможенных пошлин и налогов (статья 80 ТК ТС) прекращается в следующих случаях:

- уплата в полном объеме сумм таможенных пошлин и налогов;
- ликвидация организации плательщика.

Таможенные пошлины и налоги уплачиваются в государстве, таможенный орган которого производит выпуск товара, и в валюте этого государства. При этом форма уплаты и момент исполнения обязанностей определяются национальным законодательством. Суммы ввозных таможенных пошлин подлежат зачислению и распределению между государствами - членами ТС в порядке, установленном международным договором трех стран.

Авансом таможенные платежи могут вноситься только в счет уплаты вывозных таможенных пошлин, налогов и таможенных сборов. Участники ВЭД должны отдельным платежным поручением по отдельному коду бюджетной классификации уплачивать ввозную таможенную пошлину, остальные платежи можно производить с использованием авансовых платежей.

Таможенные пошлины, налоги уплачиваются в кассу или на счет таможенного органа, а также через электронные терминалы, банкоматы в валюте РФ, или в иностранной валюте (при ввозе товаров и уплате таможенных платежей в одном из государств Таможенного союза). По требованию плательщика таможенные органы обязаны выдать подтверждение уплаты таможенных пошлин, налогов в письменной форме (прил. 7).

Глава 2. Основные требования к содержанию внешнеторговых контрактов и особенности их оформления по разным группам товаров.

Бухгалтерский учет ВЭД представляет собой последовательное отражение в учете операций по исполнению внешнеторгового контракта. Поэтому порядок бухгалтерского учета конкретной внешнеторговой сделки определяется не только ее видом, но и условиями контракта.

Внешнеторговый договор - это соглашение между российской и иностранной организациями, по которому одна сторона обязуется передать другой стороне в обусловленный срок товары (работы, услуги) для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях. В международной практике контрактом принято называть международный договор купли-продажи. Договор считается международным только в том случае, если коммерческие предприятия договаривающихся сторон находятся на территории разных государств. Такое толкование международного договора дается в Конвенции ООН от 11 апреля 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров». При его заключении необходимо руководствоваться Федеральным законом от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ (ред. от 2 февраля 2006 г.) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», а также следующими международными соглашениями:

- Конвенцией о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.);

- Конвенцией о праве, применимом к международной купле-продаже товаров (Гаага, 15 июня 1955 г.);
- Международными правилами толкования торговых терминов «Инкотермс»;
- Принципами международных коммерческих договоров (публикация Международного института унификации частного права (УНИДРУА), 1994 г.) и др.

В настоящее время внешнеторговый договор приобрел в определенной степени стандартный, унифицированный вид и содержит все существенные условия сделки. Венская Конвенция ООН от 11 апреля 1980 г. допускает любую форму договора. И в то же время она предоставляет право государством, подписавшим Конвенцию, в любое время сделать заявление о том, что данная норма Конвенции к ним не применима, поскольку их законодательство требует, чтобы сделки совершались в письменной форме. Правительство СССР при подписании Конвенции сделало заявление. Оно распространяется на Россию по праву преемственности. Требование заключения контракта в простой письменной форме содержится в Гражданском кодексе РФ. В случае нарушения этого требования сделка признается недействительной (п. 3 ст. 162 ГК РФ).

В настоящее время в РФ разработаны и утверждены Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов во исполнение Распоряжения Правительства РФ от 16 января 1996 г. № 55-р, утвержденные МВЭС России 29 февраля 1996 г.

В соответствии с Рекомендациями контракт должен иметь унифицированный номер, состоящий из трех групп знаков: первая группа - символы, означающие код страны покупателя (продавца) по международному классификатору «Страны мира», вторая группа - символы, означающие код организации покупателя (продавца) в соответствии с Общероссийским классификатором «Предприятия и организации» (ОКПО), третья группа - символы, представляющие собой порядковый номер документа у организации покупателя (продавца).

Дату подписания контракта рекомендуется оформлять следующим образом: день - двумя цифрами; месяц - двумя цифрами; год - двумя последними цифрами. Каждые две цифры отделяются друг от друга точкой.

Следует также указывать место подписания контракта, полные официальные наименования организаций продавца и покупателя, страну иностранного партнера и страну назначения и отправления товара.

Контракт, составленный на иностранном языке, должен иметь построчный или подстрочный перевод. Каждая страница контракта подписывается представителями сторон сделки.

Содержание контракта, его структура индивидуальны. Но есть разделы, которые должны быть включены в любой контракт. В соответствии с Рекомендациями к таким обязательным относятся следующие разделы.

Предмет контракта

В данном разделе дается полное коммерческое наименование товара и его полная характеристика: ассортимент, размеры, модели, комплектность, страна происхождения и другие данные, необходимые для



описания товара, в том числе ссылки на международные и национальные стандарты.

Следует указать тару или упаковку в соответствии с международным классификатором «Коды для видов груза, упаковок и материалов упаковок», а также маркировку товара.

В разделе указываются и количество товара, его объем, вес в согласованных единицах измерения. Причем объем и вес даются с упаковкой (брутто) и без упаковки (нетто). При необходимости приводится количество товара в тех единицах измерения, которые даются в таблице единых измерений, приведенной в ТН ВЭД.

Условия поставки

При заключении внешнеэкономического контракта особое значение имеют базисные условия поставки, которые влияют на формирование дополнительных расходов организации, а следовательно, и на ожидаемый финансовый результат по экспортной операции. Базис поставки - это специальные условия, определяющие обязательства сторон внешнеэкономической сделки по доставке товара от пункта отправления до согласованного места назначения и устанавливающие момент перехода рисков случайной гибели или повреждения товара от продавца к покупателю, а также момент исполнения экспортером обязательств по поставке товара. Базисные условия устанавливают базис (основу) цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет. Те расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара.

Моментом перехода права собственности в РФ в соответствии со ст. 223 Гражданского кодекса РФ право собственности на вещь по договору возникает у приобретателя с момента передачи вещи, если иное не предусмотрено законом или договором. С переходом к покупателю права собственности на него возлагается риск случайной гибели и естественной убыли вещи, бремя содержания имущества и многое другое. Если договором или законом не определен момент перехода права собственности, то, согласно ст. 224 ГК РФ, под передачей вещи признается ее вручение покупателю или сдача перевозчику для отправки покупателю. В ст. 459 ГК РФ указано, что, если иное не предусмотрено договором купли-продажи, риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю.

Если в договоре не определен момент перехода права собственности на товар и иное имущество, то таким моментом можно считать момент исполнения продавцом своих обязательств по поставке товара, который в свою очередь можно определять положениями условий поставки, изложенными в Международных правилах толкования торговых терминов «Инкотермс». В этом случае в договоре указывается базис поставки в соответствии с «Инкотермс». «Инкотермс» носит рекомендательный характер и применяется по договоренности сторон. Но если в контракте при определении базисных условий поставки сделана ссылка на него, то соблюдение включенных в контракт условий становится обязательным.

Цена товара и общая сумма договора

Цена за единицу товара дается в валюте цены. Помимо цены указывается и общая сумма контракта. При установлении цены фиксируется единица измерения, базис цены, валюта цены, способ фиксации цены, порядок определения уровня цены.

Базис цены определяется выбранным в договоре базисным условием поставки.

Цена, устанавливаемая в договоре, может быть определена в валюте страны экспортера или импортера, в валюте расчетов или в другой валюте. Валюта, в которой оценивается товар, должна иметь наименование и код в соответствии с классификатором валют, используемым в целях таможенного оформления.

В зависимости от способа фиксации различают твердые, плавающие, скользящие цены. Твердая цена устанавливается в момент подписания договора и не подлежит изменению в течение его срока действия. Цена с последующей фиксацией прямо в договоре не указывается, но при этом точно описывается способ установления цены в будущем на определенную дату. В договорах на поставку товаров с длительным сроком изготовления используются скользящие цены, которые исчисляются с учетом изменения расходов на изготовление товара в период действия договора.

При определении уровня цены ориентируются на расчетные и публикуемые цены.

Условия платежа

Необходимо указать наименование и код валюты, в которой будет производиться платеж, в соответствии с классификатором, используемым для целей таможенного оформления. Обязательным элементом является срок платежа. Если есть рассрочка платежа, то указываются условия, на которых она предоставлена.

Следует установить перечень документов, которые будут передаваться покупателю в подтверждение факта отгрузки товаров в разрезе их номенклатуры и стоимости. Если валюта платежа не совпадает с валютой цены, то следует предусмотреть порядок определения курса для пересчета валют. Обычно пересчет производится по курсу одной валюты по отношению к другой, действующему в стране стороны-плательщика. Данный порядок называют валютной оговоркой.

В разделе излагаются и финансовые условия контракта: виды и формы расчетов; средства платежа, используемые в расчетах; а также защитные меры, обеспечивающие надежность и своевременность платежа.

Виды расчетов, применяемые в мировой внешнеторговой практике и в практике российских организаций, могут быть следующими:

- расчеты наличными;
- расчеты в кредит;
- смешанные (комбинированные) расчеты.

Внешнеторговая сделка связана с валютным риском, т.е. с опасностью валютных потерь в связи с изменением курса иностранной валюты,



в которой производится платеж, по отношению к национальной валюте. При заключении контракта экспортеру выгодно устанавливать цену в более сильной валюте, курс которой растет или хотя бы не понижается по отношению к национальной. Для импортера, наоборот, в качестве валюты цены предпочтительнее более слабая, курс которой падает по отношению к национальной валюте. Однако динамику валютных курсов предвидеть очень сложно. Кроме того, на мировом рынке существуют традиции, согласно которым цены на некоторые товары устанавливаются в определенных валютах. Так, на драгоценные металлы, нефть, хлопок, сахар цена в контракте фиксируется в американских долларах; на лес и лесоматериалы, шерсть, некоторые цветные металлы - в английских фунтах стерлингов. Поэтому не всегда возможно выбрать валюту цены по своему усмотрению, к тому же очень сложно предугадать движение курса любой валюты.

Надежным способом защиты от валютных потерь является валютная оговорка. Суть ее заключается в том, что валюта, в которой производится платеж по контракту, увязывается с более устойчивой валютой и сумма платежа ставится в зависимости от изменения курса более устойчивой валюты. При этом валюта платежа может совпадать, а может и не совпадать с валютной ценой. В первом случае валютная оговорка называется прямой, во втором - косвенной.

Прямая валютная оговорка. Предположим, в соответствии с условиями контракта валютой цены и валютой платежа является американский доллар. Для «привязки» выбран евро. Сумма платежа по контракту составляет 150 000 долл. США.

В контракт вносится запись следующего содержания: «Если к моменту платежа курс американского доллара по отношению к евро изменится более чем на ... процентов (например, на 2%), то соответственно изменится и сумма платежа». Допустим, на момент заключения контракта курс валют составляет 1,5 долл. США за евро. Соответственно, сумма платежа на этот момент эквивалентна 100 000 евро ($150\,000 : 1,5$).

На момент платежа курс валют составил 1,6 долл. США за евро, т.е. курс доллара США понизился. Чтобы сумма платежа в этой валюте на момент оплаты была эквивалентна 100 000 евро, экспортер должен получить 160 000 долл. США ($100\,000 * 1,6$).

Если на момент платежа курс доллара США повысится и будет составлять, например, 1,4 долл. США за евро, то сумма платежа в этой валюте, эквивалентная 100 000 евро, составит 140 000 долл. США ($100\,000 * 1,4$).

В приведенной формулировке прямой валютной оговорки сумма платежа меняется при любом изменении соотношения валют. Такая оговорка называется двусторонней. Но она может быть и односторонней, т.е. сумма платежа будет пересчитываться только при понижении или только при повышении курса канадского доллара. В этом случае в формулировке валютной оговорки вместо слова «изменится» нужно написать, соответственно, «понижится» или «повысится».

Косвенная валютная оговорка. Если валюта платежа неустойчива, то сумма платежа ставится в зависимость от другой, более сильной валюты, которая и выбирается в качестве валюты цены контракта.

Допустим, используется «зависимость» между теми же двумя валютами, что и в прямой оговорке, - долларом США и евро. Но при прямой оговорке, американский доллар выступает и в качестве валюты цены, и в качестве валюты платежа, а евро - в качестве валюты «привязки», в зависимости от изменения курса которой ставится сумма платежа в канадских долларах. При косвенной оговорке евро тоже используется в качестве валюты «привязки», в зависимости от изменения курса которой ставится сумма платежа в долларах США. Но доллар США не является валютой цены, в качестве валюты цены используется валюта «привязки», т.е. евро.

Косвенная валютная оговорка также может быть односторонней или двусторонней. Однако ни прямая, ни косвенная оговорка полной гарантии от валютных потерь при изменении курсов валют не дают. Степень гарантии повышается, если в качестве валюты «привязки» взята не одна, а несколько валют, и чем больше, тем надежнее степень гарантии. Такая оговорка, когда в качестве валюты «привязки» используется сразу несколько валют, называется мультивалютной.

Набор валют, используемых в качестве привязки, называется «валютной корзиной». В настоящее время роль «валютной корзины» выполняют евро и СДР, или СПЗ (специальные права заимствования). Курсы этих валют устанавливаются в национальных валютах ряда стран ежедневно (кроме субботы и воскресенья), для СДР - Международным валютным фондом, для евро - Европейским центральным банком.

Формулировка валютной оговорки может быть такой: «Если к моменту платежа стоимость СДР (или евро) изменится более чем на ... процентов в любую сторону по сравнению с базисной, то сумма платежа будет скорректирована на полный размер фактического отклонения единицы СДР (или евро) от ее базисной стоимости».

Корректировка суммы платежа производится по формуле:

$$E = \frac{E_0 + E_0 (a - a_0)}{a_0}$$

где: E - сумма скорректированного платежа;

E_0 - сумма платежа на дату подписания контракта;

a - курс СДР или евро на дату платежа;

a_0 - курс СДР или евро на дату подписания контракта.

Вопрос о том, включать или не включать в контракт валютную оговорку, решается самими участниками сделки в зависимости от конкретных условий. Если валюта платежа устойчива и платеж будет производиться через небольшой срок от даты заключения контракта, такой необходимости нет. При рассрочке платежа на большой срок следует включать оговорку, так как предсказать движение курса валют на длительный период невозможно. И необходимо включать, если валюта платежа неустойчива даже при небольшом разрыве между сроком платежа и сроком заключения контракта.

Сроки поставки

Указывается срок действия контракта, в течение которого должны быть завершены поставки товаров и произведены расчеты за них. В пределах этого срока определяется график поставки конкретных партий товара.



Условия приемки товара по качеству и количеству

Следует указать, в каком месте и в какой срок проводится инспекция качества и количества товара, а также наименование независимой экспертной организации, которая будет проводить эту инспекцию. Определяется и порядок предъявления рекламаций.

Форс-мажор

Рекомендуется сформулировать так называемую форс-мажорную оговорку, т.е. условие о том, что при наступлении обстоятельств непреодолимой силы стороны освобождаются от ответственности за неисполнение своих обязательств.

К форс-мажорным обстоятельствам относятся события чрезвычайного характера, которые нельзя предугадать заранее: стихийные бедствия (наводнение, пожар, землетрясение и др.), войны. Некоторые обстоятельства могут вызвать сомнения в отнесении их к форс-мажорным, например, забастовки, военные перевороты, изменение таможенного законодательства. Если стороны придут к соглашению, что эти события также будут считаться форс-мажорными, их можно включить в перечень обстоятельств, освобождающих от исполнения обязательств.

В случае наступления форс-мажорных обстоятельств срок исполнения обязательств по контракту отодвигается на срок действия форс-мажорного обстоятельства.

Рассмотрение споров

В данном разделе рекомендуется определить порядок предъявления и рассмотрения неурегулированных претензий, каким органом они будут рассматриваться, в каком порядке будут осуществляться платежи по претензиям. Необходимо указать, правом какого государства будут регулироваться отношения по контракту.

Санкции

Рекомендуется предусматривать санкции за ненадлежащее исполнение обязательств сторон (например, за несвоевременную поставку, за несвоевременный платеж и др.), а также за поставку товара ненадлежащего качества и в ненадлежащем количестве.

Прочие условия и обстоятельства сделки

В специальных пунктах перечисленных разделов или в специальных разделах рекомендуется оговаривать другие условия контракта, из которых важными представляются следующие: качество товара; сборка, наладка и монтаж оборудования; предоставление технической документации; транспортные условия, страхование товара, обучение персонала и т.д.

Адреса покупателя и продавца

Указываются полные юридические и почтовые адреса, контактный телефон, факс, телекс.

Подписи сторон

Даются подписи лиц, уполномоченных организациями продавца и покупателя на заключение контракта. Они должны быть расшифрованы с указанием фамилии, имени, отчества, занимаемой должности и заверены печатью.

В рамках Европейской экономической комиссии ООН разработаны типовые формы контракта. При подготовке контрактов можно использовать так называемые пакеты стандартных решений, т.е. наборы различных вариантов статей (разделов) контракта, которые варьируются в ходе переговоров. В приложении 9 приведен образец внешнеэкономического контракта на поставку товара.

В контракте, составленном на базе типовой формы, в соответствии с Рекомендациями необходимо учитывать специфику товара. В зависимости от специфики товара в контракте должны найти отражение особенности торговли этим товаром, сложившиеся на международном рынке. Контракты на поставку товаров можно разделить на три группы:

- контракты на сырьевые и продовольственные товары;
- контракты, предметом которых является машинно-техническая продукция;
- контракты на товары массового спроса.

В контрактах на поставку сырьевых и продовольственных товаров основное внимание должно быть уделено условиям сдачи-приемки товара, методам определения качества и количества. По контрактам на сырьевые товары практикуются скидки с цены и надбавки к цене за поставку товара более низкого или более высокого качества по сравнению с показателями, зафиксированными в контракте. Особенностью таких контрактов является и то, что в них часто оговаривается право продавца отгрузить несколько больше или меньшее количество товара против зафиксированного в контракте. Такая оговорка называется опционной.

Контракты на сырьевые и продовольственные товары часто заключаются на длительный срок. В связи с этим очень важно правильно выбрать метод установления цены.

В контрактах на сырьевые товары требуется проработка транспортных условий, так как способы транспортировки некоторых товаров специфичны: для транспортировки нефти используется нефтепровод, газопровод, транспортировка электроэнергии осуществляется по линиям электропередач. При использовании специфических видов транспорта нужно правильно определить базис поставки, момент сдачи-приемки товара по количеству, стоимость транспортировки и др.

Машинно-техническая продукция имеет очень большое количество качественных характеристик. Поэтому перечень показателей, характеризующих качество продукции, часто не помещается в разделе «Предмет контракта» и выносится в отдельное приложение к контракту. В контракте предусматривается обязанность продавца представить вместе с отгруженным оборудованием техническую документацию на языке страны покупателя. Это очень важный пункт контракта, так как техническая документация используется при пуске и наладке оборудования. Кроме того, рекламации по качеству принимаются только в том случае, если оборудование устанавливалось и эксплуатировалось в соответствии с правилами эксплуатации, а они изложены в технической документации.

Оборудование, как правило, проходит два этапа испытания: сначала на заводе поставщика, чтобы подтвердить соответствие тем параметрам, которые указаны в контракте; второй этап - на заводе покупателя.



Продавец должен записью в контракте подтвердить, что поставляемое оборудование изготовлено в полном соответствии с описанием или технической документацией, что он гарантирует качество сборки. Устанавливается срок гарантии бесперебойной работы оборудования. Должен быть определен также порядок устранения дефектов, выявленных в период гарантийного срока. Устранение производится за счет продавца, даже если работы производятся силами покупателя.

Условия платежа по контрактам на поставку машинно-технической продукции часто предусматривают расчеты в кредит, поскольку это дорогостоящий товар.

По группе товаров массового спроса предложение на мировом рынке, как правило, превышает спрос. Поэтому первостепенное значение имеет качество поставляемых товаров. В данной связи в контрактах тщательно прорабатывается вопрос о качестве: включаются в контракт требования о предоставлении сертификатов качества, безопасности, происхождения товара и др.

По товарам массового спроса широко распространена практика продажи по образцам. В контракте указывается количество отобранных образцов, устанавливается подробный порядок сравнения поставленных товаров с образцами. Особенностью контрактов на эту группу товаров является то, что при обнаружении дефектов или при несоответствии товара требуемому качеству может быть произведена уценка товара или замена другим. В контракте указывается максимально допустимый объем забракованного товара, при превышении которого покупатель имеет право расторгнуть контракт и отнести суммы убытка за счет продавца.

Таким образом, оформление внешнеторговых сделок с товарами каждой из трех рассмотренных групп имеет свои особенности, которые находят отражение в контракте.

Глава 3. Базисные условия поставки товаров.

Формирование цены при осуществлении внешнеторговых операций имеет важное значение, поскольку оказывает влияние не только на размер финансовых результатов этих операций, но и на экономическую эффективность внутреннего производства тех или иных товаров.

При определении контрактной цены следует исходить из того, что в международной торговле используется комплекс цен в зависимости от различных особенностей купли-продажи товаров. Во внешней торговле применяются следующие виды цен:

- базисная - устанавливается на товар, имеющий заранее обусловленный стандарт качества, возможные отклонения от него оговариваются в контракте системой скидок и надбавок;
- фактурная - определяется условиями поставки, установленными в контракте;
- мировая - по сырьевым товарам определяется уровнем цен стран-импортеров, по другим - ценами мировых бирж или аукционов;
- монополия - размер ее в зависимости от конъюнктуры рынка может быть выше или ниже цены производства;
- номинальная - публикуемая в прейскурантах, справочниках, чаще всего является ориентиром при заключении контракта;
- оптовая - устанавливается на товар, поставляемый крупными партиями.

На размер контрактной цены определенное влияние имеет момент перехода права собственности, а следовательно, рисков и дополнительных расходов от продавца к покупателю. По общему правилу право собственности на продукцию переходит к покупателю в момент ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором. При этом передачей признается:

- вручение продукции представителю покупателя;
- сдача продукции перевозчику;
- сдача продукции в орган почтовой связи;
- передача коносамента или иного товарораспорядительного документа (складского свидетельства и др.) на продукцию представителю покупателя.

При заключении внешнеторговых контрактов широко распространена практика установления в договоре момента исполнения продавцом обязанности передачи продукции покупателю в соответствии с обычаями делового оборота.

Международная торговая палата (Mill) впервые в 1923 г. опубликовала сборник сведений о принятых в ряде стран обычаях относительно базисов поставки товаров, в котором приводилось толкование 10 базисных условий в 18 странах. В результате проведенной МТП работы по унификации этих условий в 1936 г. были изданы Правила толкования международных торговых терминов International Commercial Terms (INCOTERMS). Эти правила известны под названием «Инкотермс-36». Поправки и дополнения к ним вносились в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 гг., причем каждая новая редакция не означает автоматической отмены предыдущей, то есть стороны контракта могут применять любую из редакций. При ссылке на использование в договоре терминов и трактовок «Инкотермс» следует в договоре сделать ссылку на конкретный документ, поскольку толкования различны в разных редакциях документов.

Основная цель «Инкотермс» состоит в создании свода международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле торговых терминов. Главным достоинством «Инкотермс» является то, что сторонам контракта не нужно отдельно прописывать в договоре полный перечень их прав и обязанностей по договору, так как унифицированное толкование терминов позволяет достичь такого взаимопонимания, при котором у сторон внешнеторгового договора не возникнет разногласий в отношении его условий. «Инкотермс» носит рекомендательный характер и применяется по договоренности сторон. Но если в контракте при определении базисных условий поставки сделана ссылка на него, то положения контракта, имеющие ссылку на «Инкотермс», приобретают юридическую силу, и соблюдение включенных в контракт условий становится обязательным.

Сфера действия «Инкотермс 2010» распространяется на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части поставки товаров. В основном они определяют обязанности, стоимость и риски, возникающие при доставке товара от продавцов к покупателям (они могут составлять до 50% цены товара), указывают, как распределяются обязанности сторон по перевозке и страхованию, обеспечению надлежащей упаковки товара, выполнению погрузо-разгрузочных работ, установлению момента перехода риска случайной гибели или повреждения товара, усушки, утруски, естественной убыли, наступивших независимо от действий участников договора; по получению экспортных и импортных



лицензий, таможенной очистке (выполнению таможенных формально-стей) для вывоза и ввоза товара; порядок извещения покупателя о поставке товара и предоставления ему транспортных документов, извещений. Каждый термин «Инкотермс 2010» представляет собой аббревиатуру из трех букв.

Всего «Инкотермс» содержит 11 базисных условий поставок, которые предусматривают различные сочетания расходов и рисков продавца и покупателя, а также классифицированы в зависимости от способов транспортировки.

Согласно «Инкотермс», все условия возмещения коммерческих расходов дифференцированы на 4 группы, каждая из которых включает несколько названий коммерческих условий поставок (таблица 4).

Таблица 4. Перечень международных торговых терминов «Инкотермс-2010».

Название торговых терминов			Вид транспорта	Перевод термина
Группа E. Отправление	EXW	Ex works (... named place)	любые виды транспорта	Франко-завод (...название места)
Группа F. Основная перевозка не оплачена	FCA	Free carrier (... named place)	любые виды транспорта морские и внутренние водные перевозки морские и внутренние водные перевозки	Франко-перевозчик (...название места назначения)
	FAS	Free alongside ship (...named port of shipment)		Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)
	FOB	Free on board (named port of shipment)		Франко-борт (...название порта отгрузки)
Группа C. Основная перевозка оплачена	CFR	Cost and freight (...named port of destination)	морские и внутренние водные перевозки	Стоимость и фрахт (...название порта назначения)
	CIF	Cost, insurance, freight (... named port of destination)	морские и внутренние водные перевозки	Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)
	CPT	Carriage paid to (...named place of destination)	любые виды транспорта	Перевозка оплачена до (...название места назначения)
	CIP	Carriage and insurance paid to (...named place of destination)	любые виды транспорта	Стоимость и страхование оплачены до (...название места назначения)
Группа D. Прибытие	DAT	Delivered at terminal (... named terminal of destination)	любые виды транспорта	Поставка на терминале (...название терминала)
	DAP	Delivered at point (... named point of destination)	любые виды транспорта	Поставка в месте назначения (...название места назначения)
	DDP	Delivery duty paid (...named place of destination)	любые виды транспорта	Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)

Термины группы E

Термины группы E означают, что продавец обязуется предоставить товар непосредственно в своих помещениях.

EXW *«Ex works (...named place)»* - «Франко-завод (...название места)». Термин означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (заводе, фабрике, складе и т. п.). Продавец не отвечает ни за погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, ни за уплату таможенных платежей, ни за таможенное оформление экспортируемого товара, если это не оговорено особым образом. Покупатель несет все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия-продавца к месту назначения. Таким образом, данный термин возлагает на продавца минимальные обязанности.

Термины группы F

Термины группы F означают, что продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, указанного покупателем. Заключение договора перевозки входит в обязанности покупателя. Продавец считается выполнившим свои обязанности по договору в стране отгрузки. Договоры купли-продажи на условиях терминов группы F относятся к категории договоров отгрузки (shipment contracts).

FCA *«Free carrier (...named place)»* — «Франко-перевозчик (указанное место)». Термин означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара тогда, когда он передал товар, выпущенный в таможенной процедуре экспорта, перевозчику, указанному покупателем, в установленном месте или пункте. Сторонам следует наиболее четко определить пункт в поименованном месте поставки, так как риск переходит на покупателя именно в этом пункте. От продавца требуется выполнение формальностей для вывоза, если они применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для вывоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе. «Перевозчик» означает любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским или внутренним водным транспортом или в смешанной перевозке. Если покупатель уполномочивает продавца поставить товар лицу, не являющемуся перевозчиком, например экспедитору, продавец считается выполнившим свою обязанность по поставке товара с момента передачи его на хранение данному лицу.

FAS *«Free alongside ship (...named port of shipment)»* - «Свободно вдоль борта судна (наименование порта отгрузки)». Термин означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в согласованном пункте отгрузки, т. е. с этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. По условиям FAS на покупателя возлагается обязанность по очистке товара от пошлин для его вывоза и получению экспортной лицензии. Данный термин не следует применять, когда покупатель прямо или косвенно не в состоянии обеспечить выполнение таможенных формальностей.



FOB *«Free on board (...named port of shipment)»* - «Франко-борт (название порта отгрузки)». Термин означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки, т. е. начиная со стивидорских расходов по размещению груза в трюмах судна - штивки покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. По условиям FOB на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для его экспорта. Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Термины группы С

Термины группы С означают, что продавец обязуется заключить договор перевозки на обычных условиях, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара. В соответствующем термине необходимо указывать тот пункт, до которого он должен оплачивать транспортировку. Продавец считается выполнившим свои обязанности по договору в стране отгрузки. Таким образом, договоры купли-продажи на условиях терминов группы С относятся к категории договоров отгрузки (shipment contracts).

CFR *«Cost and freight (named port of destination)»* - «Стоимость и фрахт (указанный порт назначения)». Термин означает, что продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения. При этом риск утраты и повреждения товара, а также любые дополнительные расходы вследствие событий, происходящих после доставки товара на борт судна, переходят от продавца покупателю в момент перехода товара за поручни судна в порту отгрузки. По условиям CFR на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для его вывоза. Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

CIF *«Cost, insurance, freight (named port of destination)»* - «Стоимость, страхование и фрахт (указанный порт назначения)». Термин означает, что продавец несет те же обязанности, что по условиям CFR, однако он должен обеспечить морское страхование от риска гибели или повреждения товара во время перевозки. Продавец заключает договор страхования, оплачивает страховой взнос и пересылает полис вместе с другими документами получателю. Покупатель должен принять к сведению, что, согласно условиям CIF, от продавца требуется лишь обеспечение страхования на минимальных условиях. Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

CPT *«Carriage paid to (named place of destination)»* - «Перевозка оплачена до (указано место назначения)». Термин означает, что продавец оплачивает фрахт за перевозку товара до указанного места назначения. Риск утраты или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после доставки товара перевозчику, переходят от продавца к покупателю с предоставлением товара в распоряжение перевозчика. При осуществлении перевозки несколькими перевозчиками в согласованном направлении риск гибели или повреждения переходит, когда товар передан в распоряжение первого перевозчика. Поскольку риск и расходы переходят от продавца к покупателю в двух различных

местах, то сторонам рекомендуется по возможности наиболее четко определить в договоре место поставки товара, в котором риск переходит на покупателя, а также поименованное место назначения, до которого продавец обязан заключить договор перевозки. Если потребуется, продавец обязан за свой счет и на свой риск получить экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара и его транспортировки через любую страну до поставки товара. Продавец обязан оплатить, если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые при экспорте, а также расходы по его перевозке через третьи страны, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца. Данный термин может применяться для всех видов перевозки, включая смешанные перевозки.

CIP «Carriage and insurance paid to (named place of destination)» — Стоимость и страхование оплачены до (указанное место назначения)». Термин означает, что продавец передает товар перевозчику в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами), продавец должен обеспечить транспортное страхование от рисков гибели или повреждения товара во время перевозки. Продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения. Кроме того, он заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки. Покупателю следует учесть, что согласно CIP продавец обязан обеспечить страхование только с минимальным покрытием. При желании покупателя иметь больше защиты путем страхования ему необходимо согласовать это с продавцом или осуществить за свой счет дополнительное страхование. В обязанности продавца по данному базису входит оплата, если потребуется, расходов по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, пошлин, налогов и сборов, уплачиваемых при вывозе, а также расходов по его перевозке через третьи страны, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца. Если договор перевозки продавца включает расходы на обработку в порту/на терминале страны импорта, продавцу не разрешено повторно взимать их с покупателя.

Термины группы D

Термины группы D означают, что продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения. Термины группы D отличаются от терминов группы C тем, что продавец несет ответственность за прибытие товаров в согласованный пункт или порт назначения. Продавец несет все риски и оплачивает все расходы по доставке товара в этот пункт. Следовательно, группа терминов D представляет «договоры доставки» (arrival contracts).

DAT «Delivered At Terminal (...named terminal of destination)» — «Поставка на терминале (...название терминала)». Термин означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в указанном порту или в месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения. Терминалом считается любое место, закрытое или открытое: причал, склад,



контейнерный двор или автомобильный, железнодорожный или авиакарга-терминал. Продавец не обязан выполнять таможенные формальности или уплачивать импортные пошлины при ввозе товара в Россию.

DAF «Delivered At Point (...named point of destination)» - «Поставка в месте назначения... (название терминала)» означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовом к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в указанное место. Продавец не обязан выполнять таможенные формальности или уплачивать импортные пошлины при ввозе товара в Россию.

DDP «Delivery duty paid» - «Поставка с уплатой пошлины (указанное место назначения)». Термин означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке, когда в распоряжение покупателя предоставлен товар, очищенный от таможенных пошлин, необходимых для ввоза, на прибывшем транспортном средстве, готовый для разгрузки в поименованном месте назначения. Продавец несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара в место назначения, и обязан выполнить таможенные формальности, необходимые не только для вывоза, но и для ввоза, уплатить любые сборы, взимаемые при вывозе и ввозе, и выполнить все таможенные формальности.

Базисные условия поставок «Инкотермс» указывают во внешнеторговом контракте, а также в счете-фактуре (счете-проформе, инвойсе) и международной товарно-транспортной накладной (CMR).

Условия поставки товара определяют обязанности сторон, связанные с транспортировкой, страхованием и таможенным оформлением товаров как в части их организации, так и в части оплаты данных расходов.

Выбор конкретного коммерческого условия поставки в контракте зависит от вида транспорта и доставки товара от границы экспортера до границы импортера. Устанавливая в контракте купли-продажи базисное условие поставки, его участники должны четко разграничить:

- кто предоставляет транспортные средства для поставки товаров;
- кто оформляет таможенную очистку на вывоз и ввоз товара;
- кто обеспечивает получение лицензии;
- когда переходит риск случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя;
- когда продавец выполняет свои контрактные обязательства по поставке товара.

В прайс-листах цена обычно указывается исходя из определенного условия поставки «Инкотермс», или на выбор покупателя предлагаются несколько вариантов условий поставки и, следовательно, несколько вариантов цен.

В зависимости от базиса поставки фактурная цена может включать расходы по перевозке товара, погрузочно-разгрузочные расходы, страхование, пошлины и иные сборы. Поэтому при формировании цен, исполнении контракта и определении расходов, которые несет экспортер (и которые признаются для целей налогообложения прибыли как экономически обоснованные), необходимо учитывать обязанности, возлагаемые на экспортера (поставщика), исходя из согласованных сторонами условий поставки, прописанных в контракте.

Таким образом, на основании указанных во внешнеторговом контракте базисных условий «Инкотермс» рассчитывают экспортную цену товара, определяют обязанности продавца и покупателя по представлению и оплате коммерческих документов, распределяют между сторонами риск потери или повреждения товара.

Базисные условия поставок влияют на структуру затрат, включаемых в таможенную стоимость товара, совместно с применяемыми формами расчетов, указанных во внешнеторговом контракте, оказывают влияние на организацию учета расчетов с иностранными поставщиками.

Глава 4. Основные документы, применяемые во внешнеэкономической деятельности, и формы валютных расчетов во внешнеэкономической деятельности.

Документы, применяемые в операциях ВЭД, можно подразделить на следующие группы:

- техническая документация - технические паспорта машин и оборудования, формуляры и описания изделий, чертежи, инструкции по установке, монтажу, наладке, управлению и ремонту. Требуется при поставках оборудования и технических потребительских товаров длительного пользования, необходима для обеспечения их своевременной наладки и правильной эксплуатации;
- товарно-сопроводительная документация - сертификат качества (свидетельство, удостоверяющее качество фактически поставленного товара и его соответствие условиям контракта), отгрузочная спецификация, упаковочный лист (содержит перечень всех видов и сортов товара, находящихся в каждом товарном месте), комплектовочная ведомость (содержит перечень деталей, узлов, агрегатов целой машины, упакованных в нескольких товарных местах);
- транспортная, экспедиторская и страховая.

При международных перевозках оформляются различные транспортные накладные в зависимости от вида транспорта. При этом международной перевозкой товаров признается перевозка автомобильным, железнодорожным, воздушным и водным транспортом, пункт отправления или назначения которой находятся за пределами РФ. Перечень документов, применяемых при перевозках грузов (в том числе международных), приведен в Письме ФНС России от 21.08.2009 N ШС-22-3/660.

При осуществлении международных перевозок экспортного товара автомобильным транспортом экспортер может оформить международный эквивалент товарно-транспортной накладной (CMR) (прил. 8). Международная транспортная накладная является документом, установленным Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов, который подтверждает факт перевозки груза и расходы, понесенные в связи с этой операцией. Ее оформляют, если перевозка экспортируемых товаров осуществляется автомобильным транспортом, и между перевозчиком и отправителем существует договор об автомобильной перевозке грузов. В отличие от российской товарно-транспортной накладной, CMR составляется в трех экземплярах, которые подписываются грузоотправителем и перевозчиком.

CMR должна содержать все обязательные сведения, предусмотренные для российской накладной: дату документа, наименование и адрес отправителя и перевозчика, указание места, даты принятия груза и места, предназначенного для его доставки, наименование и адрес получателя и т.д.; принятое обозначение характера груза и род его упаковки; платежи, связанные с перевозкой (таможенные пошлины и сборы и т.д.), и другие платежи, взимаемые с момента заключения договора до сдачи груза; инструкции, которые понадобятся при пересечении границы, оформлении таможенных документов. В ней могут также содержаться следующие сведения: указание на то, что перегрузка не разрешается; указание платежей, которые отправитель обязан оплатить; сумма платежа, подлежащего уплате при сдаче груза; объявленная стоимость груза; инструкции отправителя перевозчику относительно страхования груза; согласованный срок, в течение которого перевозка должна быть осуществлена; перечень документов, переданных перевозчику.

Перед тем как подписать CMR, перевозчик должен проверить правильность указания количества мест, маркировки, состояние товара и упаковки. При транспортировке груза на большое расстояние перевозка может быть поручена последовательно нескольким перевозчикам. Второй перевозчик и каждый из последующих становятся участниками договора перевозки в силу принятия ими груза и накладной. Первозчик, принимающий груз, должен отметить свои имя и адрес на втором экземпляре накладной. Если он не удовлетворен их состоянием, то должен сделать в накладной соответствующие отметки. Если в накладной отсутствуют обоснованные перевозчиком оговорки, то считается, что в момент принятия груза перевозчиком груз, его упаковка были внешне в исправном состоянии, число грузовых мест, их маркировка и номера соответствовали данным в накладной.

Вместе с CMR перевозчику передают отгрузочную спецификацию, фактуру-спецификацию, сертификат о качестве, карантинный и ветеринарный сертификаты, которые должны находиться на автотранспортном средстве при осуществлении международных перевозок для предъявления в случаях проверки.

Международная авианакладная - это перевозочный документ, удостоверяющий заключение договора и условия международной воздушной перевозки груза, а также принятие перевозчиком груза от отправителя (установлена Стандартами Международной ассоциации воздушного транспорта ИАТА по заполнению авианакладной, Резолюция 600a).

Ее выписывает грузоотправитель или иное уполномоченное лицо при сдаче груза авиаперевозчику. Она заполняется в трех экземплярах (оригиналах), имеющих равную силу. На первом экземпляре нанесена пометка «для перевозчика»; на втором экземпляре - «для получателя» (данный экземпляр следует с товаром); третий экземпляр подписывает перевозчик и возвращает грузоотправителю после того, как товар принят.

При международных железнодорожных перевозках грузов используется **железнодорожная накладная**, которая является документарным оформлением договора перевозки между грузоотправителем и администрацией железной дороги. Форма железнодорожной накладной разработана в соответствии с Конвенцией о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ) от 09.05.1980.

Подтверждением этого договора служит штампель, который станция отправления ставит на накладной. Железнодорожная накладная обычно содержит следующую информацию: наименование станции и железной дороги назначения; указание пограничных станций, через которые будет следовать груз; наименование и адрес получателя (при этом в качестве получателя груза может быть указано только одно лицо); наименование груза, а в случае перевозки опасных грузов - их обычно используемое обозначение; вес груза, количество мест и упаковка; номер накладной и номер вагона; в случае перевозки контейнерных грузов указывается также номер контейнера; перечень документов, требуемых таможенной или другими уполномоченными органами и прилагаемых к накладной; наименование и адрес отправителя; штампель станции отправления с указанием места и даты принятия груза к перевозке, а также наименования железной дороги, к которой эта станция относится; на обратной стороне накладной приводятся платежи, связанные с перевозкой, и станции, до которых оплачена провозная плата; инструкции, требуемые для выполнения таможенных и других формальностей.

Текст железнодорожной накладной печатается на стандартных бланках обычно на двух языках. Она выписывается грузоотправителем или иным уполномоченным лицом на имя грузополучателя, скрепляется перевозчиком, который ставит штампель на дубликате накладной и возвращает его грузоотправителю. К каждой накладной прилагается товаросопроводительная документация: отгрузочная спецификация, сертификат о качестве, упаковочный лист и т.д.

Железнодорожная накладная состоит из пяти листов:

- первый лист - оригинал накладной, который сопровождает груз до станции назначения и выдается получателю вместе с пятью листами груза;
- второй лист - дорожная ведомость, сопровождающая груз до станции назначения и остающаяся на дороге назначения; выдается столько дорожных ведомостей, сколько дорог участвует в перевозке;
- третий лист - дубликат накладной, который выдается отправителю после заключения договора перевозки;
- четвертый лист - лист передачи груза, сопровождающий отправку до станции назначения, который остается на дороге назначения;
- пятый лист - лист уведомления о прибытии груза, который сопровождает отправку до станции назначения и выдается получателю вместе с оригиналом и грузом.

К документам, обеспечивающим перевозку, относятся: расписка в получении груза, гарантийное письмо, экспедиторское свидетельство о транспортировке, подтверждение о фрахтовании тоннажа, заявление-требование об отправке, фрахтовый счет, извещение о прибытии груза и др. Особо следует выделить коносамент - документ, который выдается судовладельцем грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем и в соответствии с которым перевозчик обязуется сдать груз в обмен на этот документ (Конвенция ООН «О морской перевозке грузов», принята в 1978 г.). Требования к оформлению и содержанию коносамента содержатся в Кодексе торгового мореплавания Российской Федерации.

Коносамент выполняет три функции:

- удостоверяет принятие судовладельцем (перевозчиком) груза к перевозке. Представляет собой расписку судовладельца или его уполномоченного, удостоверяющую, что определенные товары в указанных



количествах и состоянии погружены на судно для перевозки к установленному месту назначения и что товары приняты под охрану судовладельца в целях перевозки;

- является товарораспорядительным документом. Дает право владельцу оригинала распоряжаться грузом. Это означает, что лишь лицо, указанное в коносаменте или обладающее коносаментом на предъявителя, вправе требовать от судовладельца выдачи товара, обозначенного в коносаменте, и имеет право распоряжаться этим товаром. Чтобы продать товар, находящийся в пути и представленный коносаментом, товарораспорядителю достаточно продать или переуступить свои права по коносаменту;

- свидетельствует о заключении договора на перевозку груза морским путем, по которому перевозчик обязуется доставить груз против предоставления документов, т.е. выступает единственным доказательством наличия договора морской перевозки между грузоотправителем и судовладельцем;

Коносамент может быть трех видов:

- именной коносамент - оформляется на получателя, который указан в коносаменте, или лицо, которому коносамент передан по именной передаточной надписи или в иной форме в соответствии с правилами, установленными для уступки требования;

- ордерный коносамент - оформляется лицу, по приказу которого составлен коносамент; коносамент должен содержать передаточные надписи лицу, указанному в последней из непрерывного ряда передаточных надписей, или предъявителю коносамента с последней бланковой надписью;

- коносамент на предъявителя, в графе «Получатель» которого указывается «На предъявителя».

В коносамент должны быть включены следующие данные:

- общий характер груза, основные марки и номера, необходимые для идентификации груза, а также указания относительно опасного характера груза;

- число мест или предметов, вес груза или его количество, обозначенное иным способом, причем все эти данные должны быть указаны так, как они представлены грузоотправителем;

- внешнее состояние груза;

- наименование перевозчика и местонахождение его основного коммерческого предприятия;

- наименование грузоотправителя;

- наименование грузополучателя, если последний указан грузоотправителем;

- наименование порта погрузки согласно договору морской перевозки и дата приема груза перевозчиком в порту погрузки;

- наименование порта разгрузки согласно договору морской перевозки;

- число оригиналов коносамента, если их больше одного;

- место выдачи коносамента;

- подпись перевозчика или лица, действующего от его имени;

- фрахт в размере, подлежащем уплате грузополучателем, и др.;

- **складская документация** - приемный акт порта РФ на экспортный товар; складская расписка экспедитора, генеральный акт разгрузки па-

рохода с импортными грузами в порту прибытия РФ; доковая расписка о принятии груза на хранение иностранного порта; вarrant - документ иностранного коммерческого склада, состоящий из двух частей: одна часть - расписка склада о принятии товара на хранение, другая часть - залоговое свидетельство, которое может быть использовано для получения займа под залог товара;

- **расчетная документация** - счет-фактура (инвойс); расчетная спецификация (когда товар представляет собой комплект из разных частей и каждая часть имеет цену); переводной вексель (тратта); банковская документация - заявление на перевод валюты; инкассовое поручение; поручение об открытии аккредитива; чек, поручение о переводе средств на депозит таможен Российской Федерации; поручение на перевод иностранной валюты; выписки по расчетному и валютным счетам.

Инвойс - это счет, который продавец выписывает покупателю. Экспортер должен выписать инвойс одновременно с отгрузкой товаров и направить его иностранному покупателю. Инвойс является основанием для перечисления денег и свидетельствует о том, что у покупателя появляется обязанность оплаты товара в соответствии с указанными условиями. Инвойс используется на таможне для обоснования фактурной стоимости товара (стоимости товара по контракту), расчета и декларирования таможенной стоимости.

Для перечисления иностранным покупателем аванса экспортер может выписать проформу-инвойс, в которой указываются предварительные данные для осуществления платежа. Выписанный позднее коммерческий инвойс содержит уже точные фактические данные, полученные на основе сведений о произведенной отгрузке товаров.

Инвойс составляется на языке, понятном для обоих партнеров, как правило, на английском. В инвойсе обязательно указываются наименование организации-экспортера и ее юридический адрес, данные о наименовании товара, количестве и цене за единицу, базовые условия поставки, определенные по Международным правилам толкования торговых терминов «Инкотермс». Эти же данные записаны и в контракте.

Общую сумму товара к оплате указывают в валюте, установленной контрактом. Для обозначения валюты используют буквенный код валюты в соответствии с Общероссийским классификатором валют ОК 014-2000, утвержденным Постановлением Госстандарта России от 25.12.2000 № 405-ст.

В графе «Условия платежа» фиксируются банковские реквизиты: номер счета, наименование и адрес банка, номер корреспондентского счета, а также срок оплаты и другие данные, необходимые для осуществления платежа:

- таможенная документация - декларация на товары, сертификат о происхождении товара, требования об уплате налогов и сборов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, сертификат о происхождении товара, экспортные и импортные лицензии;

- страховые документы - страховой полис или сертификат;

- претензионно-арбитражная документация - претензионное письмо, исковое заявление в суд или арбитраж, постановление суда или арбитража об удовлетворении или отклонении иска;



- документы по недостаткам и порче товара - коммерческий акт на недостаток, аварийный сертификат;
- претензионно-арбитражная документация - претензионное письмо, исковое заявление в суд или арбитраж, постановление суда или арбитража об удовлетворении или отклонении иска;
- документы по недостаткам и порче товара - коммерческий акт на недостаток, аварийный сертификат;
- документы валютного контроля - паспорт сделки, справка об идентификации по видам валютных операций средств в иностранной валюте, поступивших на банковский счет или списываемых с банковского счета резидента, открытого в уполномоченном банке, справка о подтверждающих документах, ведомость банковского контроля и др.

Документы оформляются на специальных бланках и содержат ряд определенных реквизитов. Общими для всех документов реквизитами являются наименование фирмы-экспортера (или грузоотправителя) и фирмы-импортера (или грузополучателя), их адреса, название документа, дата и место его выписки; код вида валютной операции, номер контракта или заказа и дата его подписания; номера наряда, транса, грузовой спецификации; наименование и описание товара, его количество; вид упаковки и маркировки. В документах должны быть заполнены все требуемые реквизиты. Документы, составленные на иностранных языках, должны иметь подстрочный перевод, поскольку первичным документом (в соответствии с требованиями законодательства в области бухгалтерского учета) является документ, выполненный на русском языке.

В контракте между экспортером и импортером оговариваются формы расчетов.

Формы расчетов могут быть классифицированы следующим образом (рис. 1).

В международной практике наиболее распространены такие формы расчетов, как документарный аккредитив, документарное инкассо и банковский перевод. Преобладающей формой расчетов между экспортером и импортером является перечисление денежных средств через банки.

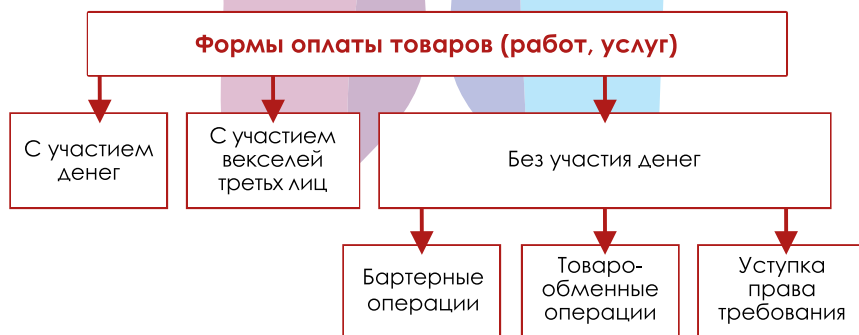


Рис 1.

Классификация форм расчетов между экспортером и импортером.

Первой по степени надежности формой расчетов является документарный аккредитив. Слово «аккредитив» происходит от латинского *accredo*, означающего «доверяю».

Эта форма расчетов почти всегда гарантирует получение суммы платежа с импортера, поскольку аккредитив открывается импортером до отгрузки товара и условием выплаты денежных средств с открытого в пользу экспортера аккредитива является представление им перечисленных в тексте аккредитива документов. Однако данная форма расчетов невыгодна импортеру, поскольку при этом у него из оборота уходят средства задолго до получения товаров.

Существуют различные виды аккредитивов. Большинство из них, используемое для международных расчетов, регулируется Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов Международной торговой палаты (UCP 600). Унифицированные правила - это свод банковских обычаев и правил, разработанный и утвержденный Банковской комиссией Международной торговой палаты. Он отражает обобщенную международную практику расчетов в форме документарных аккредитивов, содержит четко стандартизированный перечень и виды контрактной документации. Процедура контроля сделки становится достаточно простой и прозрачной. Унифицированные правила не носят нормативного характера, поэтому для их применения требуется включение в аккредитив ссылки на UCP 600.

Аккредитив - документ, выпускаемый банком-эмитентом для его клиента (покупателя или заявителя) в пользу продавца (бенефициара). По сути, это договор между покупателем и банком в пользу третьего лица (продавца). Согласно аккредитиву банк обязуется выплатить по поручению клиента определенную сумму денег в конкретные сроки по предъявлении необходимых транспортных и иных документов, предусмотренных в аккредитивном заявлении плательщика.

Аккредитив оформляется банком, обслуживающим покупателя, за счет собственных средств покупателя или кредита.

Аккредитивы могут открываться на разных условиях, определяющих степень их надежности. Аккредитив может быть отзывным или безотзывным.

В первом случае он может быть в любой момент аннулирован (отозван) или изменен выставившим его банком без предварительного уведомления того, в чью пользу открыт.

Во втором случае этого сделать нельзя без согласия экспортера. Ответственность за исполнение аккредитива несет банк, выставивший его (банк-эмитент). Помимо него, ответственность может взять на себя и другой банк, участвующий в операции, который подтверждает банку экспортера факт открытия в пользу его клиента аккредитива, взяв на себя таким образом ответственность за исполнение платежа (он называется подтверждающим банком). В этом случае аккредитив называется подтвержденным. Конечным банком, участвующим в операции, является банк поставщика, в пользу которого выставляется аккредитив. Он информирует клиента об открытии и условиях аккредитива и берет на себя ответственность за прием, проверку и своевременную отправку документов.

Аккредитив может быть покрытым, при его открытии банк-эмитент (банк, открывающий аккредитив) одновременно переводит и валютные средства, являющиеся источником платежа по данному аккредитиву. Та-



ким образом, валютное покрытие служит обеспечением платежа с открытого в пользу экспортера аккредитива. Аккредитив, открываемый без перевода банком-эмитентом денежных средств, считается непокрытым.

Надежное средство обеспечения своевременности платежа - резервный аккредитив («стенд-бай»). Это обязательство банка, открывшего резервный аккредитив, обеспечить платеж в том случае, если импортер не выполнит своих обязательств по расчетам. Для получения платежа продавец подает заявление с указанием того, что обязательства по расчетам не выполнены плательщиком. К заявлению должны быть приложены товарораспорядительные документы.

Рассмотрим схему использования аккредитивов в расчетах за экспортируемые товары и оказанные услуги:

1) покупатель (импортер) и продавец (экспортер) заключают контракт на поставку товара и (или) оказание услуги, выбирая аккредитив как способ оплаты и оговаривая его условия;

2) покупатель обращается в обслуживающий его банк (банк-эмитент), производится выпуск и авизование аккредитива;

Эмитент открывает аккредитив по системе S.W.I.F.T. (или Телекс) в банке экспортера (авизующий банк). В случае необходимости аккредитив подтверждается банком продавца или любым первоклассным банком. При открытии аккредитива средства покупателя депонируются либо клиента кредитуют за счет собственных средств банка;

3) авизующий банк по внешним признакам определяет подлинность аккредитива и направляет его продавцу (экспортеру);

4) после подтверждения аккредитива продавец упаковывает товар, подготавливает необходимые документы и передает товар перевозчику. Продавец в свой авизующий банк представляет товарораспорядительные (отгрузочные) документы, оговоренные в условиях аккредитива и подтверждающие исполнение им сделки;

5) авизующий банк передает полученные от экспортера документы банку-эмитенту, который, в свою очередь, также проверяет их на соответствие требованиям аккредитива, после чего осуществляет оплату;

6) банк экспортера зачисляет выручку продавцу;

7) банк-эмитент предъявляет покупателю документы с требованием возмещения оплаченной банком суммы аккредитива. Покупатель, как и банки, должен уплатить сумму договора «против документов», не получив и не проверив товар. Именно поэтому необходимо подробно указывать в контракте и далее повторять в аккредитиве точные требования к содержанию документов;

8) после того как покупатель уплачивает своему банку требуемую сумму, он получает документы на товар.

Другая форма расчетов - документарное инкассо, - с точки зрения надежности платежа, уступает аккредитиву. Недостатками этой формы расчетов являются большой временной разрыв между отгрузкой экспортного товара и получением платежа, а также то, что импортер может оказаться неплатежеспособным. Поэтому экспортеру применять эту форму расчетов следует при наличии банковской гарантии.

Инкассовая форма расчетов регулируется Унифицированными правилами по инкассо, разработанными и утвержденными МТП (введены в действие с 1 января 1979 г.). Она предусматривает, что банк-ремитент в соответствии с условиями своего клиента обязуется:

- выполнить его поручение с представленными документами по получению от плательщика (импортера) суммы акцепта и (или) платежа;
- либо выдать коммерческие документы (счета, коносамент и т.п.) против выполнения этих обязательств;
- либо выдать документы на иных условиях, в зависимости от конкретной ситуации, связанной с выполнением контракта.

Инкассо в основе своей предпочтительнее для импортера, поскольку право на оплату исходит от него только после акцепта платежных документов экспортера по отгруженным товарам. Однако, учитывая неплатежеспособность, характерную для российских предпринимателей, такая форма расчетов может поставить иностранного поставщика в трудное финансовое положение. Для исключения такой ситуации поставщику целесообразно заручиться гарантией банка.

Организация учета при расчетах в порядке инкассо регулируется Унифицированными правилами по инкассо, утвержденными ЦБ России, разработанными с учетом требований Унифицированных правил по инкассо (редакция 1996 г.) МТП. Технология расчетов предусматривает, что предприятие-экспортер после отгрузки товара в соответствии с условиями контракта выписывает инкассовое поручение, счет-фактуру и вместе с отгрузочными документами (коносамент, авианакладная и т. д.) передает в свой уполномоченный банк. Проверив по форме и существу, банк направляет указанные документы в банк импортера. Название и адрес такого банка указывает экспортер в инкассовом поручении. Данный банк принято называть инкассирующим.

В том случае, когда платежи по инкассо обеспечены гарантией инкассирующего банка, экспортер обязан дополнительно включить в инкассовое поручение требование о платеже в счет гарантии, если может иметь место неоплата инкассируемых документов в срок, указанный в данном поручении. Последний информирует предприятие и передает ему необходимые документы (кроме товарораспорядительных). Предприятие-импортер, проверив их, согласно условиям контракта, дает поручение банку сделать валютный перевод на счет экспортера. Наряду с выполнением данной операции, банк передает импортеру товарораспорядительные документы, на основании которых он получает товар от транспортной организации. Инкассируемые суммы (за вычетом комиссии и необходимых других издержек) должны быть незамедлительно сняты им со счета импортера и перечислены стороне, от которой получено инкассовое поручение.

Комиссионное вознаграждение по данной операции в пользу банка оговаривается в контракте между участниками сделки. Если такая процедура не оговорена, то банк вправе удерживать данную сумму из экспортной выручки доверителя, т. е. экспортера.

Следующая форма расчетов - банковский перевод, который осуществляется путем поручения на перевод одного банка другому. В поручении на перевод могут быть оговорены условия зачисления средств на счет экспортера (одним из таких условий может быть получение от экспортера документов). Банковские переводы могут осуществляться в порядке как предварительной (авансовой), так и последующей оплаты. С точки зрения гарантии исполнения обязательств по оплате иностранным партнером, для российского экспортера самой надежной формой



расчетов является авансовый платеж. Но эта форма оплаты невыгодна покупателю. Импортеру при выборе форм расчетов необходимо обеспечить эффективное использование валютных средств, поэтому ему выгодно рассчитываться с поставщиками импортных товаров в форме банковского перевода по факту. В случае предварительной оплаты отсутствует гарантия поступления товара или возврата валютных средств. Для обеспечения возврата платежа или поступления импортного товара целесообразно предоставление банковской гарантии иностранным поставщиком.

Банковские переводы являются достаточно распространенной банковской операцией в практике международных расчетов. Для того чтобы произвести платеж иностранному партнеру-нерезиденту посредством данной формы расчетов, резидент представляет в банк заявление на английском и русском языках по установленной форме.

Оформление банковских переводов допускается в форме платежных поручений, направляемых одним банком другому, а также в форме банковских чеков при наличии особой межбанковской договоренности. Возможны и иные платежные документы.

Платежное поручение представляет собой приказ банка другому банку, находящемуся с ним в корреспондентских отношениях, о выплате денежных сумм по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару) с указанием способа возмещения банку-плательщику выплаченной им суммы.

По сути своей банковский перевод - вариант предварительной оплаты импортером за товар экспортера, еще не отгруженный последним. В связи с этим возникает риск его непоставки. В целях исключения таких негативных последствий импортеру выгодно получить гарантию банка.

Виды расчетов, применяемые в мировой внешнеторговой практике и в практике российских организаций, могут быть следующими:

- расчеты наличными;
- расчеты в кредит;
- смешанные (комбинированные) расчеты.

Расчеты наличными в международной практике означают платеж против товарораспорядительных документов: денежные средства перечисляются экспортеру, а товарораспорядительные документы переходят в руки импортера одновременно; при этом сам платеж производится в безналичном порядке. Такой вид оплаты не предусматривает ни отсрочку, ни рассрочку платежа (термин «наличные расчеты» можно заменить другим - «оплата сразу против предъявленных документов»).

Расчеты в кредит означают, что платеж производится до или после получения импортером товаросопроводительных документов. Соответственно, кредитором является в первом случае импортер, во втором - экспортер. Для российского импортера предпочтительна оплата товара после его прибытия на территорию Российской Федерации, а для экспортера - до отгрузки товара.

Операции по коммерческому кредиту - форма расчетов, дающая возможность оплачивать импортеру товар (работы или услуги) с рассрочкой. Как правило, часть платежа происходит в момент получения товара, а остальная - погашается в размерах и сроки, оговоренные в контракте с оплатой ссудного процента.

Данная форма расчетов применяется с использованием так называемого открытого счета, а также в условиях вексельного обращения.

Открытый счет используется в расчетах между экспортером и импортером, длительное время поддерживающими доверительные отношения, что дает основание им осуществлять расчеты по почте, минуя банки. В конечном итоге больше преимуществ при использовании расчетов в форме коммерческого кредита приходится на импортера, поэтому, помимо указанной выше отсрочки платежа и неуплаты процента в такой ситуации, он избегает риска оплаты в случае невыполнения экспортером своих обязательств.

Чаще всего такая форма расчетов осуществляется между взаимосвязанными партнерами, находящимися между собой в традиционных торговых отношениях. Это взаимоотношения между материнским предприятием и его дочерними фирмами, находящимися в разных странах, и т. п.

Второй вариант расчетов в форме коммерческого кредита - вексельная - более распространенная форма платежа. Она тоже не исключает необходимости получения предварительного поручительства по погашению кредиторской задолженности экспортера, хотя в основе своей и предполагает более высокий уровень надежности платежа.

Вексельное обращение в стране осуществляется в соответствии с Федеральным законом РФ № 48-ФЗ от 11 марта 1997 г. «О простом и переводном векселе».

На сумму коммерческого кредита, включая проценты, оформляется переводной вексель (тратта).

Отсрочка или рассрочка платежа, предоставляемая фирмами друг другу во взаимных расчетах, называется коммерческим кредитом. На практике кредитование на полную сумму контрактной стоимости товара не производится. Обычно часть суммы оплачивается наличными, т.е. сразу, а на остальную одной из сторон предоставляется кредит. Такие расчеты называются смешанными, или комбинированными. При этом может использоваться вексельная форма предоставления коммерческого кредита, которая отличается простотой оформления и надежно защищает интересы экспортера. Как правило, средством обеспечения возврата кредита выступает переводной вексель (срочная тратта). В таких случаях переводной вексель вместе с товарными документами направляется в обслуживающий банк. Покупатель получает товарные документы в своем банке, письменно подтверждает свое согласие на оплату векселя в указанный срок и в полной сумме. Иногда обязательство по погашению кредита может оформляться простыми векселями, предъявляемыми импортером в пользу экспортера.

Внешнеторговая бартерная сделка - сделка, совершаемая при осуществлении внешнеторговой деятельности и предусматривающая обмен товарами, услугами, работами, интеллектуальной собственностью, в том числе сделка, которая, наряду с указанным обменом, предусматривает использование при ее осуществлении денежных и (или) иных платежных средств (п. 3 ст. 2 Федерального закона от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»). Внешнеторговые бартерные сделки являются разновидностью товарообменных сделок. Российский поставщик за поставляемый экспортный товар получает от иностранного поставщика импортный товар, при этом стоимость товаров эквивалентна.



БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Гражданский кодекс РФ. Ч. 1,2*.

Налоговый кодекс РФ. Ч. 1,2.

Трудовой кодекс РФ.

Таможенный кодекс Таможенного союза: приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17 (ред. от 16.04.2010).

Инструкция о порядке заполнения декларации на товары: Решение Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 № 257 (ред. от 09.12.2011) «Об Инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций».

О проблемных вопросах, связанных с функционированием единой таможенной территории, и практике реализации механизмов Таможенного союза: Решение Комиссии Таможенного союза от 17.08.2010 № 335.

Единый таможенный тариф Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации (ЕП ТС): Решение Комиссии Таможенного союза от 18.11.2011 № 850 (ред. от 09.12.2011) «О новой редакции единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и Единого таможенного тарифа Таможенного союза».

Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза: Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008.

О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе: Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 (ред. от 11.12.2009).

Об обмене информацией в электронном виде между налоговыми органами государств - членов Таможенного союза об уплаченных суммах косвенных налогов: Протокол от 11.12.2009.

О таможенном регулировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 06.12.2011).

О валютном регулировании и валютном контроле: федер. закон РФ от 10 дек. 2003 г. № 173-ФЗ // Рос. газ. 1992. № 240.

* Нормативные документы представлены в соответствии с текстом ИСС «КонсультантПлюс».

О таможенном тарифе: закон РФ: принят 16 апр. 1993 г. № 5003-1 (ред. 30 дек. 2001 г.) // Рос. газ. 1993. № 107.

О переводном и простом векселе: Федеральный закон от 11.03.1997 № 48-ФЗ.

Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федер. закон РФ от 8 дек. 2003 г. № 164-ФЗ.

Об экспорте газа: Федеральный закон от 18 июля 2006 г. № 117-ФЗ.

О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 6 ноября 1992 года № 854.

О таможенном тарифе Российской Федерации и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности: постановление Правительства РФ от 30 дек. 2001 г. № 830.

Положение об особенностях направления работников в служебные командировки: Постановление Правительства РФ от 13.10.2008 № 749.

Правила определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 13.08.2006 № 500 (ред. от 02.10.2009) «О Порядке определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации».

О ставках таможенных сборов за таможенное оформление товаров: постановление Правительства РФ от 28 нояб. 2004 г. № 863.

Положение о порядке проведения конкурсов и аукционов по продаже экспортных и импортных квот при введении Правительством Российской Федерации количественных ограничений: постановление Правительства РФ от 31.10.1996 № 1299 (ред. от 14.02.2009).

Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые с территории Российской Федерации за пределы государств-участников соглашений о Таможенном союзе, и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 23.12.2006 № 795(ред. от 01.11.2011).

О присоединении Российской Федерации к Конвенции о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ) от 9 мая 1980 г. в редакции Протокола об изменениях от 3 июня 1999 г.: Постановление Правительства РФ от 15.06.2009 № 487.

Об утверждении правил представления резидентами налоговым органам отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 28.12.2005 № 819 (ред. от 15.07.2008).

О порядке оформления экспортных и импортных разрешительных документов: приказ Минэкономразвития РФ от 11.08.2000 № 17 (ред. от 01.03.2002).

О предоставлении режима наиболее благоприятствуемой нации: Приказ ФТС РФ от 22.12.2011 № 2601.

Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2010» (публикация МТП N 715).

О взимании акцизов: Приказ ФТС РФ от 30.12.2010 № 2750 (ред. от 08.04.2011).

Порядок замены (корректировки) существенных сведений (товар, грузополучатель, пункт поставки и т.п.) в товаросопроводительных документах: Письмо ФНС РФ от 21.08.2009 № ШС-22-3/660 «О направлении систематизированных материалов по документированию операций при транспортировке товаров».



ОК (МК (ИСО 4217) 003-97) 014-2000. Общероссийский классификатор валют: Постановлением Госстандарта РФ от 25.12.2000 № 405-ст (ред. от 24.05.2011).

ОК (МК (ИСО 3166) 004-97) 025-2001. Общероссийский классификатор стран мира: Постановление Госстандарта РФ от 14.12.2001 № 529-ст (ред. от 24.05.2011).

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов UCP 600 (публикация МТП N 600).

Об утверждении форм уведомлений об открытии (закрытии), об изменении реквизитов счета (вклада) в банке, расположенном за пределами территории Российской Федерации, и о наличии счета в банке за пределами территории Российской Федерации: Приказ ФНС РФ от 21.09.2010 N ММВ-7-6/457.

О порядке осуществления уполномоченными банками (филиалами) отдельных видов банковских операций с наличной иностранной валютой и операций с чеками (в том числе дорожными чеками), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, с участием физических лиц: Инструкция Банка России от 16.09.2010 № 136-И.

Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: утв. Приказом Минфина России 29 июля 1998 г. № 34н (ред. от 24 марта 2000 г.).

Об утверждении новых форм комплектов бланков таможенной декларации и транзитной декларации: приказ ФТС от 3 авг. 2006 г. № 724.

О порядке представления резидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации, связанных с проведением валютных операций с нерезидентами по внешнеторговым сделкам, и осуществления уполномоченными банками контроля за проведением валютных операций: положение ЦБ РФ от 1 июня 2004 г. № 258-П.

Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации: утв. Решением Совета директоров ЦБ РФ от 22 сент. 1993 г. № 4.

Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке РФ: инструкция ЦБ РФ от 30 марта 2004 г. № 111.

О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок: инструкция ЦБ РФ от 15 июня 2004 г. № Ц7-И.

Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов: утв. МВЭС России 29 февр. 1996 г.

www.oecd.org - официальный интернет-сайт ОЭСР.

www.fatf-gafi.org. - официальный интернет-сайт ФАТФ.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

СПРАВКА О ПОДТВЕРЖДАЮЩИХ ДОКУМЕНТАХ

от " _____ " _____ 200__ г.

Наименование резидента (полное) _____

Номер паспорта сделки _____

Дата	Код вида документа	Номер таможенной декларации (иных документов)	Сумма по подтверждающим документам в единицах валюты		Признак коррективы				
			В валюте документа	В валюте цены контракта					
1	2	3	Код валюты	Сумма	Код валюты	Сумма	7	8	

Отметки банка

Получено: М. П. _____ Подпись уполномоченного сотрудника _____

Справка проверена _____
Дата " ____ " _____ 200__ г.
М. П. _____

Руководитель предприятия _____ (_____)
ФИО

Главный бухгалтер _____ (_____)
ФИО

Дата возврата " ____ " _____ 200__ г.
М. П. _____

Причина возврата _____
Подпись уполномоченного сотрудника банка _____ (_____)

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Наименование банка

Справка о поступлении валюты Российской Федерации

от день (ДД) · месяц (ММ) · год (ГГГГ)

Наименование резидента

Номер счета

Дата зачисления	Код вида валютной операции	в рублях	Сумма платежа		Номер паспорта сделки
			в единицах валюты	коды валюты	
%	&	·	()	*

Резидент:

Руководитель

Ф.И.О.

Подпись

Главный бухгалтер

Ф.И.О.

Подпись

Ответственное лицо Банка:

Должность

Ф.И.О.

(подпись)

М.П.

Дата

Дата



ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Приложение № 2 к решению КТС
от _____ № _____

ДЕКЛАРАЦИЯ НА ТОВАРЫ

2 Отправитель/Экспортёр No					1 ДЕКЛАРАЦИЯ									
					3 Форма		4 Отпр. спец.		5 Всего т-ов		6 Всего мест		7 Справочный номер	
					6 Получатель No				9 Лицо, ответственное за финансовое регулирование N					
14 Декларант No					10 Стр. левр./валю.		11 Торг. с-страна		12 Общая таможенная стоимость		#			
16 Идентификация и страна регистрации трансп. средства при отправлении/привычки					18 Конт.		20 Условия поставки		15 Страна отправления		16 Код страны отпр.		17 Код страны назнач.	
21 Идентификация и страна регистрации активного трансп. средства на границе					22 Валюта и общая сумма по счёту		23 Курс валюты		24 Характер сделки		16 Страна происхождения		17 Страна назначения	
25 Вид транспорта на границе		26 Вид транспорта внутри страны		27 Место погрузки/разгрузки		28 Финансовые и банковские сведения								
29 Орган въезда/выезда					30 Местонахождение товаров					31 Грузовые места и описание товаров				
44 Дополнит. информаций/ Представл. Документы					32 Товар		33 Код товара		34 Код страны проис.		35 Вес брутто (кг)		36 Преференция	
					37 ПРОЦЕДУРА		38 Вес нетто (кг)		39 Живота		40 Общая декларация/ Предоставляемый документ			
47 Ичисление платежей					41 Дополнит. единицы		42 Цена товара		43 Код МОС		45 Таможенная стоимость			
					46 Статистическая стоимость				48 Отсрочка платежей				49 Резервны склады	
51 Предполагаемые органы (и страна) транзита					52 Гарантии недействительна для				53 Орган (и страна) назначения					
					54 Место и дата				B ПОДРОБНОСТИ ПОДСЧЕТА					
Всего:														
D														

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

ДОБАВОЧНЫЙ ЛИСТ К ДЕКЛАРАЦИИ НА ТОВАРЫ

		1 ДЕКЛАРАЦИЯ											
# Отправитель/Экспортер # Получатель #		3 Формы											
31 Групповые места и описание товаров	Маркировка и количество - Номера контейнеров - Количество и отличительные особенности	32 Товар	#	33 Код товара									
		34 Код страны происхождения	35 Вес брутто (кг)	36 Преференция									
		37 ПРОЦЕДУРА	38 Вес нетто (кг)	39 Коопта									
		40 Общая декларация/предшествующий документ											
		41 Доп. единицы измерения	42 Цена товара	43 Код МОС									
44 Дополнит. информация/ Представ. документы					45 Таможенная стоимость								
				46 Статистическая стоимость									
31 Групповые места и описание товаров	Маркировка и количество - Номера контейнеров - Количество и отличительные особенности	32 Товар	#	33 Код товара									
		34 Код страны происхождения	35 Вес брутто (кг)	36 Преференция									
		37 ПРОЦЕДУРА	38 Вес нетто (кг)	39 Коопта									
		40 Общая декларация/предшествующий документ											
		41 Доп. единицы измерения	42 Цена товара	43 Код МОС									
44 Дополнит. информация/ Представ. документы					45 Таможенная стоимость								
				46 Статистическая стоимость									
31 Групповые места и описание товаров	Маркировка и количество - Номера контейнеров - Количество и отличительные особенности	32 Товар	#	33 Код товара									
		34 Код страны происхождения	35 Вес брутто (кг)	36 Преференция									
		37 ПРОЦЕДУРА	38 Вес нетто (кг)	39 Коопта									
		40 Общая декларация/предшествующий документ											
		41 Доп. единицы измерения	42 Цена товара	43 Код МОС									
44 Дополнит. информация/ Представ. документы					45 Таможенная стоимость								
				46 Статистическая стоимость									
47 Ичисление платежей	Вид	Основна начисления	Ставка	Сумма	СП	Вид	Основна начисления	Ставка	Сумма	СП			
	Всего по первому товару:					Всего по второму товару:							
47 Ичисление платежей	Вид	Основна начисления	Ставка	Сумма	СП	Вид	Сумма	СП	← ВСЕГО				
	Всего по третьему товару:					Итого:							



ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Приложение № 1
к приказу Федеральной таможенной службы
от 23 декабря 2010 г. № 2554

Подтверждение уплаты таможенных пошлин, налогов

по состоянию на _____ 201_ г.

В соответствии с обращением _____

(наименование организации, ИНН, КПП)

подтверждаем уплату таможенных пошлин, налогов в валюте Российской Федерации в отношении товаров, по которым в период с _____ по _____ проведено декларирование:

№ п/п	Документ, на основании которого уплачены таможенные пошлины, налоги			Платежный документ		Таможенный представитель*
	номер документа	КБК	сумма уплаты	номер	дата	

Начальник
(заместитель начальника)

_____ (наименование таможенного органа)


_____ (подпись)

_____ (инициалы, фамилия)

“__” _____ 201_ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Международная транспортная накладная

1 Отправитель (наименование, адрес, страна) Absender (Name, Anschrift, Land)				Международная товарно-транспортная накладная Internationale Frachtbrief											
2 Получатель (наименование, адрес, страна) Empfänger (Name, Anschrift, Land)				16 Перевозчик (наименование, адрес, страна) Frachtführer (Name, Anschrift, Land)				Данная перевозка, несмотря на то, что прочие договоры осуществляются в соответствии с условиями Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)							
3 Место загрузки груза Auslastenort des Gutes Место / Ort Страна / Land				17 Последующий перевозчик (наименование, адрес, страна) Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land)				Diese Beförderung unterliegt trotz einer gegenseitigen Abmachung den Bestimmungen des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR)							
4 Место и дата погрузки груза Ort und Tag der Übernahme des Gutes Место / Ort Страна / Land Дата / Datum				18 Оговорки и замечания перевозчика Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer											
5 Преправленные документы Beifolgende Dokumente															
6 Знаки и номера Kennzeichen und Nummern		7 Количество мест Anzahl der Packstücke		8 Вид упаковки Art der Verpackung		9 Наименование груза Bezeichnung des Gutes		10 Статист. № Statistik-Nr.		11 Вес брутто, кг Bruttogew. kg		12 Объем, м³ Umfang in m³			
Класс Klasse		Цифра Ziffer		Буква Buchstabe		ДОПОГ ADR									
13 Указания отправителя (таможенная и прочая обработка) Anweisungen des Absenders (Zoll- und sonstige amtliche Behandlung)				19 Подлежит оплате: Zu zahlen vom: Страна Land Город Ort Фирма Firmensumme Процент Prozentsatz Замечания Zusätze				Отправитель Absender		Валюта Währung		Получатель Empfänger			
Объявленная стоимость груза Abarbeitung des Wertes des Gutes (при превышении предела ответственности предусмотренного п. IV, ст. 23, п. 3 указывается только после согласования дополнительной платы с фрактом) (wenn der Wert des Gutes den II, Kap. IV, Art. 23, Abs. 3 bestimmten Höchstbetrag übersteigt, so wird er erst nach Vereinbarung des Zuschlages zur Fracht angegeben)				Дополнительные обряды Nebenabreden Прочие Sonstige Итого к оплате Zu zahlende Ges.-Su											
14 Вклад Rückzahlung				20 Особые согласованные условия Besondere Vereinbarungen											
15 Условия отправки Frachtführungsanweisungen Фракт Fracht Нефранко Unfracht				21 Составлено в Ausgegeben in				Дата Datum		24 Груз получен Gut empfangen		Дата Datum			
22 Предание под погрузку Aktunt für Einladung Убытие Abfahrt				23 Путевой лист № _____ 19 Фамилия _____ Идентификация _____		Предание под погрузку Aktunt für Ausladung Убытие Abfahrt		19 мин. Uhr час. Uhr		19 мин. Uhr час. Uhr					
Подпись и штамп отправителя Unterschrift und Stempel des Absenders				Подпись и штамп перевозчика Unterschrift und Stempel des Frachtführers				Подпись и штамп получателя Unterschrift und Stempel des Empfängers							
25 Референсы, номер/Авт. Кемпизахтен Referenzen, Nr./Aut. Kempizaxten		26 Тамож. № Zoll-Nr.		Марка / ур. Marke / ur.		27 Тара / ур. Tara / ur.		Тара / ур. Tara / ur.		% за испол. % za ispol.		Коэффициент Koeffizient		Прочие Sonstige	
28 Тариф I Tarif I		Тарифное расстояние, км Tarifliche Distanz, km		Схема Schema		Тариф за 1 т Tarif für 1 t		Надбавки Zuschläge		Скорости Geschwindigkeiten		Прочие Sonstige		К оплате Zu zahlen	
29 Тариф III Tarif III												Отчисления Abgaben Оплачено Bezahlte		К оплате Zu zahlen	
												Валюта Währung		Код платежельца Zahlungsbefehl-Nr.	

1-15 - вложения
 16-20 - вложения
 21-22 - вложения
 23 - вложения
 24 - вложения
 25-27 - вложения
 28-29 - вложения
 30 - вложения
 31 - вложения
 32 - вложения
 33 - вложения
 34 - вложения
 35 - вложения
 36 - вложения
 37 - вложения
 38 - вложения
 39 - вложения
 40 - вложения
 41 - вложения
 42 - вложения
 43 - вложения
 44 - вложения
 45 - вложения
 46 - вложения
 47 - вложения
 48 - вложения
 49 - вложения
 50 - вложения
 51 - вложения
 52 - вложения
 53 - вложения
 54 - вложения
 55 - вложения
 56 - вложения
 57 - вложения
 58 - вложения
 59 - вложения
 60 - вложения
 61 - вложения
 62 - вложения
 63 - вложения
 64 - вложения
 65 - вложения
 66 - вложения
 67 - вложения
 68 - вложения
 69 - вложения
 70 - вложения
 71 - вложения
 72 - вложения
 73 - вложения
 74 - вложения
 75 - вложения
 76 - вложения
 77 - вложения
 78 - вложения
 79 - вложения
 80 - вложения
 81 - вложения
 82 - вложения
 83 - вложения
 84 - вложения
 85 - вложения
 86 - вложения
 87 - вложения
 88 - вложения
 89 - вложения
 90 - вложения
 91 - вложения
 92 - вложения
 93 - вложения
 94 - вложения
 95 - вложения
 96 - вложения
 97 - вложения
 98 - вложения
 99 - вложения
 100 - вложения

Данная перевозка, несмотря на то, что прочие договоры осуществляются в соответствии с условиями Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)



Образец внешнеторгового контракта

<p>Контракт № Москва « _____ » _____ 20 __ г.</p> <p>Компания « _____ », зарегистрированная по адресу _____ в дальнейшем именуемое «Продавец» в лице _____ действующего на основании устава, и Компания « _____ », именуемое в дальнейшем «Покупатель» в лице генерального директора, действующего на основании устава, подписали настоящий контракт о нижеследующем:</p> <p>1. Предмет контракта</p> <p>Продавец обязуется отгрузить, а Покупатель - купить на условиях (базисные условия поставки) согласно Инкотермс-2000 товары, номенклатура которых приведена в Приложении 1 к настоящему Контракту, являющимся неотъемлемой частью контракта, на общую сумму (_____) долларов США в срок ДО _____</p> <p>2. Цены по Контракту и общая стоимость Контракта</p> <p>2.1. Все цены на товары оговариваются в предложениях Продавца и обозначаются в долларах США. Продавец имеет право изменять цены при условии оповещения Покупателя о предстоящем изменении не менее чем за две недели.</p> <p>2.2. Общая стоимость настоящего Контракта (_____) долларов США и остается неизменной, даже если Продавец изменяет цены в течение срока действия Контракта.</p> <p>2.3. се расходы, включая таможенные, после подписания и исполнения Контракта уплачиваются сторонами на территориях своих стран.</p> <p>ности на Товар переходит к Покупателю в момент (согласно базису поставки).</p> <p>3. Условия поставки</p> <p>3.1. Условия поставки: базисные условия поставки.</p> <p>3.2. Поставка Товара осуществляется партиями, сформированными на основании заказов Покупателя и наличия Товара на складе Продавца.</p> <p>3.3. Заказ считается принятым к исполнению, если Продавец выставил Покупателю предварительный инвойс.</p> <p>3.4. Инвойс вступает в силу с момента подтверждения Покупателем согласия на оплату по этому инвойсу.</p>	<p>Contract № Moscow « _____ » _____ 20 __ .</p> <p>Company « _____ » registered (hereinafter referred to as the «SELLER»), represented by _____, due to the power of the statement on the one hand, and Company « _____ » (hereinafter referred to as the «BUYER»), represented by, General Director, due to the statement on the other hand, have concluded the Present Contract on the following:</p> <p>1. Subject of the contract</p> <p>The SELLER is to ship and the BUYER is to buy products (hereinafter referred to as the «GOODS») on terms delivery basis (Incoterms-2000) in accordance with the specification given in SUPPLEMENT #1 attached to the Present Contract and constitute an integral part thereof, for the whole amount (_____) USD up to _____</p> <p>2. Price and total amount of the contract.</p> <p>2.1. All the prices are specified in the SELLER'S proposals and fixed in US dollars. The SELLER has a right to change prices in case of informing the BUYER two weeks before these changes.</p> <p>2.2. The total amount of the Present Contract is (_____) USD and is to be firm and not subject to any alterations even if the SELLER changes prices for the duration of the Present Contract.</p> <p>2.3. After signing and fulfillment of the Present Contract all the expenses, including custom dues, are paid by the parties on their own territories.</p> <p>3. Terms of delivery</p> <p>3.1. Delivery terms: delivery basis.</p> <p>3.2. GOODS are delivered in lots formed in the assortment, based on BUYER'S orders and availability of GOODS in the SELLER'S stock.</p> <p>3.3. The order considered to be implemented if the SELLER makes out a pro forma invoice to the BUYER.</p> <p>3.4. Invoice comes into power after the BUYER confirms its payment.</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3.5. Продавец обязуется в течение 5 дней с момента подтверждения Покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу отгрузить Товар со склада Изготовителя. Продавец обязан известить Покупателя о факте отгрузки Товара в кратчайшие сроки, сообщив следующие данные: дату отгрузки, номер Контракта, наименование средства доставки, номер товаросопроводительного документа, описание, количество и вес отгруженного Товара. В случае если Продавец не произвел отгрузку товара в течение 5 дней с момента подтверждения Покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу, он обязан уплатить покупателю 0,1% от стоимости заказа за каждый день задержки. В случае если Продавец не произвел отгрузку товара в течение 30 дней с момента подтверждения Покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу, Покупатель вправе отказаться от заказанного товара.

3.6. Право собственности на Товар переходит к Покупателю в момент (согласно базису поставки).

4. Условия оплаты

4.1. Покупатель оплачивает 100% суммы, указанной в инвойсе, в течение 90 календарных дней по завершению оформления документов по таможенной очистке груза. В случае просрочки платежа, Покупатель должен уплатить Продавцу пени в размере 0,1% от просроченной суммы за каждый день просрочки. Авансовые платежи возможны по согласованию сторон. В случае непоставки товара Продавец возвращает сумму авансового платежа не позднее 90 дней со дня аванса.

4.2. Все платежи по настоящему контракту осуществляются в долларах США банковским переводом.

5. Упаковка и маркировка

5.1. Товары должны быть упакованы в соответствии с требованиями к каждому виду Товара. Внешняя и внутренняя упаковка должны обеспечивать защиту от порчи, повреждений и атмосферных воздействий. Ящики, в которые упакован товар, должны быть отмаркированы с трех сторон: верхней и двух противоположных друг другу боковых сторон. Все сопроводительные документы (упаковочные листы, спецификации) так же, как маркировка и техническая документация, должны быть составлены на английском языке.

6. Приемка

6.1. Товар считается доставленным Продавцом и принятым Покупателем: по количеству - в соответствии с сопроводительными документами; по качеству - в соответствии с сертификатом качества Продавца.

3.5. The SELLER shall ship the GOODS from manufacturer warehouse within 5 days after BUYER'S confirmation of the invoice. The SELLER shall inform the BUYER of the fact of Contract No.; Name of Vessel, No. of Document of Title, Description, Number and Weight of the GOODS. In case the GOODS are not shipped within 5 days after BUYER'S confirmation of the Invoice, the SELLER is to pay the BUYER the fine 0,1% of the cost of non-shipped GOODS. In case the GOODS are not shipped within 30 days after BUYER'S confirmation of the Invoice, the BUYER has a right to refuse these GOODS.

3.6. The right of ownership for the GOODS shall pass to the BUYER at the moment of (according to the delivery basis).

4. Terms of payment

4.1. The BUYER shall pay 100% of the Invoice within 90 calendar days after executing records on customs clearance is completed. If failing to pay on time, the BUYER is to pay the SELLER the fine 0,1% of the Invoice, which was not paid on time. Payments in advance are available if both parties have agreed. In case of non-delivery SELLER is to reimburse the amount of the payment in advance not later than 90 days from the day BUYER made the payment.

4.2. All payments under this Contract are made in US dollars by bank remittance to the SELLER'S account.

5. Packing and Marking

5.1. The GOODS shall be packed and marked in accordance with the demands of each kind of the GOODS. Internal and external packing shall secure full safety of the GOODS and protect them against any breakage and damage as well as atmospheric effects. Each carton used for packing the GOODS shall be marked three sides: top one and two opposite to each other side sides. All the covering documents such as Packing and Specification Lists as well as Marking and Technical Documentation shall be written down in English.

6. Acceptance of the GOODS

6.1. The GOODS are considered as delivered by the SELLER and accepted by the BUYER: as to number of packages - according to shipment documents; as to quality - according to the Quality Certificate issued by the SELLER.



6.2. Окончательная приемка выполняется в стране Покупателя. Товары принимаются: по количеству мест - на момент получения Товара от Экспедитора (Перевозчика); по количеству содержимого в упаковке - не позднее двух недель после получения Товара, а также на момент вскрытия упаковки; по качеству - не позже месяца после вскрытия упаковки.

6.3. Приемка выполняется уполномоченным представителем Покупателя с приглашением при необходимости представителя Торговой палаты (по выбору Покупателя) с оформлением акта приемки.

7. Качество и гарантии

7.1. Качество Товара должно находиться в полном соответствии с Сертификатом качества производителя.

7.2. Для Товара, качества которого требуют специальных гарантий, устанавливается гарантийный срок 12 месяцев со дня поставки.

7.3. Если в течение гарантийного срока Товар, поставленный Продавцом, проявит дефекты или несоответствие условиям Контракта, Продавец обязан устранить дефект или заменить дефектные компоненты за свой счет. Доставка дефектных товаров при возврате выполняется за счет Покупателя.

8. Претензии

8.1. Покупатель может выдвинуть Продавцу претензии по количеству и качеству Товара в течение двух недель со дня приемки. Для Товара, обеспеченного гарантийным периодом, претензии по качеству могут быть выдвинуты и в течение месяца после истечения гарантийного срока при условии, что Покупатель обнаружил дефекты в течение гарантийного срока.

8.2. Претензии подтверждаются Сертификатом нейтральной компетентной экспертной организации.

8.3. Продавец должен удовлетворить возникшую претензию в течение 20 дней с момента ее получения.

9. Форс-мажор

В случае обстоятельств, делающих невозможным частичное или полное выполнение Контрактных обязательств любой из сторон, а именно: пожар, стихийные бедствия, война или боевые действия, эмбарго дата исполнения Контрактных обязательств изменяется в соответствии с продолжительностью воздействия таких обстоятельств. Если такие обстоятельства продолжаются более трех месяцев, каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения Контрактных обязательств, и в этом случае ни одна из сторон не имеет права требовать возмещения

6.2. Final acceptance is to be made in the territory of the BUYER The GOODS are being accepted: as to number of packages,- on receipt of the GOODS from a Forwarder (Carrier); per quality of items - not later than two weeks after receiving the GOODS and the moment of opening the package; as to quality - not later than one month after opening the package.

6.3. Acceptance of the GOODS shall be made by the official representative of the BUYER in the presence of, if necessary, the official representative of the Chamber of Commerce (at BUYER'S discretion) with the execution of the report of acceptance.

7. Quality and Warranty

7.1. The quality of the GOODS shall conform to the Quality Certificate issued by the supplier.

7.2. For the GOODS being in need of special warranty, the warranty period is fixed within 12 months from the date of delivery.

7.3. Should the GOODS within the guarantee period prove to be defective or not corresponding to the Terms and Conditions of the Present Contract, the SELLER shall eliminate defects or replace defective parts. The costs on the delivery of defective parts back to the SELLER are covered by the BUYER

8. Claims

8.1. The BUYER can claim the SELLER for quantity as well as for quality within two weeks from the date of acceptance. For the GOODS ensured by a warranty period claims can be made 30 days after warranty period expires in case if the BUYER has found defects within this warranty period.

8.2. The claims must be proved by the Certificate drawn up by a competent independent expert Organization.

8.3. The SELLER is to examine and fulfill the claim within 20 days on receipt of the claim.

9. Force-majeur

If in the case of the Force-majeur circumstances, namely fire, natural calamity, blockade, embargo on exports or Imports, or some other ones not dependent on the Parties, the full or partial execution of this Contract becomes impossible by any of the participants, the period of the obligations execution is extended in correlation with the time frame of the Force-majeur circumstances. If such circumstances and their consequences should continue for more than three months each of the Parties in this Contract shall have the right to reject all future obligations stipulated in the in the Contract.

понесенных убытков. Сторона, находящаяся под воздействием обстоятельств, делающих невозможным исполнение Contractных обязательств, должна информировать другую сторону о наступлении или окончании таких обстоятельств в течение пяти дней. Документы из Торговой палаты стран Продавца и Покупателя, соответственно, будут подтверждать очевидность вышеупомянутых обстоятельств, их наличие и продолжительность

10. Прочие условия

10.1. Продавец имеет право передачи Contractных обязательств третьей стороне и должен уведомить об этом Покупателя сообщением по факсу.

10.2. Настоящий Contract может быть изменен или расторгнут только с оформлением письменного соглашения сторон. Любые изменения и дополнения к настоящему Contractу являются его неотъемлемой частью и действительны только в случае, если они письменно оформлены и заверены подписями уполномоченных представителей обеих сторон.

10.3. После подписания Contractа все предыдущие переговоры и относящаяся к ним переписка аннулируются и становятся недействительными. Настоящий Contract составлен в 2 экземплярах, русский и английский варианты имеют одинаковую юридическую силу.

10.4. Срок действия контракта контракт вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до

11. Аннотация

С целью высокой эффективности в решении текущих проблем, связанных с этим Contractом, стороны заявляют, что посланные факсом документы действительны до момента получения оригиналов, но не более 180 календарных дней, по истечении которых подлинники документов должны быть предоставлены другой стороне. Продление срока действия документов извещением по факсу не допускается.

12. Юридический адрес и банковские реквизиты сторон

В случае изменений банковских реквизитов любой из сторон другая сторона должна быть поставлена об этом в известность в письменном виде, и в течение 10 дней надлежит составить подписанное обеими сторонами Дополнение к настоящему Contractу с вновь установленными банковскими реквизитами.

Покупатель (BUYER):

Neither Party shall have the right to claim compensation for damages related to these circumstances from the other Party. Either Party who finds it impossible due to such circumstances to accomplish their obligations according to this Contract shall immediately inform the other Party by both electronic means and registered mail of the Force-majeur circumstances. A certificate issued by the Chamber of Commerce of an appropriate geographical entity, related to either the SELLER'S or BUYERS' countries, shall serve as proper proof of the existence of a Force-majeur and its duration.

10. Other terms

10.1. The SELLER is entitled to transfer its Contract obligations to a third party after the BUYER is to be informed about it by fax.

10.2. The present Contract can be changed or annulled only after both parties' written consent. All amendments and additions to the Present Contract are its inherent parts and valid only if they are made in writing and signed by both parties.

10.3. After signing the Present Contract all previous negotiations and correspondence between the parties in connection with it shall be considered null and void. The present contract exists in two copies. All of them (Russian and English) have equal juridical validity.

10.4. The Duration of the Present Contract: The Present Contract comes to power from the moment of being signed and is valid until

11. Annotation

In order to make this Present Contract work more effectively, both parties announce that documents sent by fax are valid till the original documents arrival, but not longer than 180 calendar days, after 180 days being over, the original documents are to be presented to the other party. Extension in validity by fax is not allowed

12. Legal address and Bank Requisites of the Parties

In case of bank requisites being changed by any of the parties, the other party shall be informed about it in writing and within 10 days an ADDENDUM to the Present Contract with new Bank requisites is to be made and signed by both parties.

SELLER (Продавец):





Адрес: 628012, Россия, Тюменская обл.,
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра,
г. Ханты-Мансийск,
ул. Пионерская, д. 14
телефон/факс: +7 (3467) 356-154
e-mail: info@export-ugra.ru
www.export-ugra.ru

