МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АЭРОКОСМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ имени академика С.П. КОРОЛЕВА
(НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)» (СГАУ)

С.А. КРОПИВЕНЦЕВА

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ

Рекомендовано редакционно-издательским советом федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет)» в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по программе высшего профессионального образования по направлению подготовки бакалавров 190700.62 Технология транспортных процессов

С А М А Р А
Издательство СГАУ
2015

УДК 656.029.4
ББК У9(2)375я7
К835

Рецензенты: д-р техн. наук, проф. В.Ф. П у т ь к о ,
д-р техн. наук, проф. А.И. Д а н и л и н

Кропивенцева С.А.
К835 **Организация международных перевозок грузов**: учеб. пособие / *С.А. Кропивенцева.*– Самара: Изд-во СГАУ, 2015. – 56 с.

ISBN 978-5-7883-1015-2

Приводятся основные сведения по организации перевозок грузов в международном направлении. Рассматривается организация и техника исполнения экспортно-импортных операций, приводится содержание основных контрактов. Подробно изложен вопрос по унификации документов, оформляемых при международной перевозке грузов.

Предназначено для проведения практических занятий по курсу «Внешнеэкономическая деятельность на воздушном транспорте» для студентов, обучающихся по направлению подготовки бакалавров 190700.62 Технология транспортных процессов (воздушный транспорт).

УДК 656.029.4
ББК У9(2)375я7

ISBN 978-5-7883-1015-2 © СГАУ, 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение 4

1. Внешнеэкономическая операция. Организация экспортной и импортной операций..... 5

Организация и техника экспортных операций 7

Организация и техника импортных операций 9

2. Документальное оформление международной перевозки грузов 13

Сертификаты, подтверждающие качественные характеристики товара, работы, услуги 20

3. Транспортные условия международного контракта купли-продажи 23

4. Организация таможенного оформления 33

5. Таможенные процедуры. Таможенные платежи 43

6. Международные конвенции, регулирующие международные перевозки грузов 49

7. Международные транспортные коридоры 50

Библиографический список.....55

ВВЕДЕНИЕ

Международные экономические отношения являются одной из наиболее динамически развивающихся сфер экономической жизни. Экономические связи между государствами имеют многовековую историю. Длительное время они существовали в виде торговли, постепенно трансформируясь в сложную совокупность международных экономических отношений – мировое хозяйство. Происходящие в нем процессы затрагивают интересы всех государств мира.

Важнейшей обеспечивающей внешнеэкономической операцией является транспортировка грузов. В данном пособии рассматриваются вопросы по организации и осуществлению международной перевозки грузов.

Учебное пособие состоит из семи глав. В первой главе рассматриваются вопросы по подготовке к заключению внешнеэкономической операции, по организации экспортной и импортной операций.

Вторая глава посвящена документальному оформлению международной перевозки грузов. Приводится перечень документов по разделам. Подробно описываются сертификаты, подтверждающие качество товара.

В третьей главе приводится содержание статьи контракта международной купли-продажи товара «Транспортные условия». Показано взаимодействие с транспортными посредниками, приводятся условия договора международной перевозки и договора транспортного экспедирования.

Четвертая глава описывает порядок проведения таможенного оформления грузов. Пятая глава описывает порядок проведения таможенного контроля.

Шестая глава представляет собой список международных конвенций по видам транспорта.

В седьмой главе рассматриваются основные задачи формирования и развития международных транспортных коридоров.

В конце каждой главы имеется список вопросов для самоконтроля.

1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОПЕРАЦИЯ. ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ И ИМПОРТНОЙ ОПЕРАЦИЙ

Внешнеэкономическая операция – совокупность мероприятий по подготовке, заключению и исполнению соглашений между двумя и более фирмами, находящимися в разных странах [1]. Для осуществления внешнеэкономической операции требуется выполнение экономических, валютно-финансовых, организационно-правовых и технических действий. Внешнеэкономическая операция оформляется документально. Предметом договора (соглашения) может являться поставка установленного количества товаров и (или) услуг на согласованных между участниками сделки условиях. Любая внешнеэкономическая сделка осуществляется в три этапа: подготовка к заключению сделки; подписание контракта; исполнение соглашений контракта.

Подготовка к заключению внешнеэкономической сделки включает в себя такие процедуры, как:

1. Комплексное исследование рынка:
   - изучение конъюнктуры рынка данного товара (выявление существующего и ожидаемого спроса на товар, услугу);
   - изучение торгово-политических, таможенных и правовых условий рынка. Изучение системы государственного регулирования внешней торговли, таможенных режимов, требований к сертификации товаров, страхового законодательства страны, тарифов на перевозку и т.п.;
   - оценка деятельности фирм-конкурентов;
   - оценка деятельности фирм – потенциальных покупателей (с учетом их требований к товару);
   - расчет внешнеторговых цен на товар;
   - выбор форм выхода на внешние рынки;
   - расчет предполагаемой экономической эффективности внешнеэкономической сделки.

2. Рекламная кампания. На этапе проведения рекламной компании происходит оповещение потенциальных покупателей о предлагаемой продукции или услугах, делается рассылка каталогов, проспектов с характеристиками и ценой предлагаемого товара.

3. Установление контактов с потенциальным контрагентом за рубежом путем рассылки оферт (запросов); подтверждения заказа; посылки коммерческого письма с предложением вступить в переговоры по поводу заключения сделки; направления проформы сделки. В рамках вышеперечисленных процедур техника внешнеэкономической сделки включает в себя оформление следующих документов:

- информационной карты фирмы (конкурента, покупателя, поставщика);
- фирменного досье;
- конкурентного листа;
- рекламных материалов;
- оферты (запроса);
- подтверждения оферты (запроса);
- счета-проформы;
- заявки на инструкции по поставке товара;
- перечня вопросов для согласования.

Второй этап – *заключение сделки* включает в себя следующие процедуры:

- проведение предварительных переговоров (путем переписки, личных контактов);
- выбор способа подписания контракта;
- акцепт покупателем твердой оферты;
- подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем, выбор формы контракта купли-продажи (письменный, устный, смешанный);
- выбор вида контракта (разовый, с периодической поставкой) и формы оплаты (денежной, товарной, смешанной);
- окончательная доработка текста контракта;
- подписание контракта.

Третий этап – *исполнение внешнеэкономической сделки* включает в себя следующие процедуры:

- обеспечение производства товара на экспорт;
- подготовку товара к отгрузке;
- проведение платежно-расчетных операций;
- страхование грузов;
- заключение договора на экспедирование грузов;
- организацию международной перевозки грузов;
- таможенную очистку грузов.

Вышеперечисленные процедуры в рамках организации внешнеэкономической сделки и оформляемые документы дают некоторое представление о структуре и сложности процесса осуществления внешнеэкономических сделок. Отметим, что процесс организации и техники каждой реальной сделки зависит от способа выхода фирмы на внешний рынок (прямой, через посредников, через международные товарные биржи, аукционы, торги), от предмета сделки (сырье, готовые изделия, услуги).

Организация и техника экспортных операций

Прямой способ выхода на внешний рынок означает, что, будучи потенциальным экспортером (импортером), предприятие самостоятельно занимается поиском зарубежного партнера. *Организация и техника экспортных операций включает в себя:*

- проработку общих вопросов подготовки экспортной сделки;
- разработку и подписание контракта с зарубежным партнером;
- контроль за своевременным и качественным исполнением экспортной сделки.

Анализируя свои возможности по выходу на внешний рынок, предприятие должно включить сделки по экспорту конкретного товара в свою маркетинговую стратегию. Для этого необходимо провести мониторинг своих экспортных возможностей, среди которых – освоение новых методов и форм сбыта на внешнем рынке своих традиционных экспортных товаров; изыскание новых видов экспортной продукции; изучение возможностей модификации экспорта с целью повышения эффективности экспортных операций.

Особое внимание должно быть уделено изучению условий внешних рынков в различных странах-импортерах: особенностей спроса на товары, предназначенные для личного и производственного пользования; конъюнктуры конкретных товарных рынков; организации торговли; таможенно-тарифного режима; характера отношений нашей страны с соответствующими иностранными государствами. Внешнеэкономическая (экспортная) составляющая должна быть вынесена как самостоятельный раздел в бизнес-план предприятия.

Определив ассортимент предлагаемого на экспорт товара, необходимо произвести расчет и обоснование экспортных цен. С этой целью начинается рекламная кампания в средствах массовой информации, рассылка каталогов и предложений, подготовка и направление оферты потенциальным покупателям.

Оферта – предложение покупателю со стороны продавца о продаже партии товара с указанием основных условий сделки и способов поставки и оплаты. Различают твердую и свободную оферты. Твердая оферта направляется оферентом только одному покупателю с указанием срока ее действия, в течение которого продавец не может предложить данный товар другим покупателям. В случае согласия покупателя со всеми условиями оферты он направляет продавцу письменное подтверждение, содержащее безоговорочный акцепт, что расценивается как вступление сторон в договорные отношения. Свободная оферта направляется оферентом в адрес нескольких потенциальных покупателей. Согласие покупателя с условиями такой оферты подтверждается твердой контрофертой.

Закончив процедуру поиска контрагента, экспортер приступает к выбору условий поставки и расчетов, к проработке вопросов транспортно-экспедиторского обслуживания, страхования экспортного товара, таможенных процедур, получения в случае необходимости экспортной лицензии по предстоящей сделке. Затем следует согласование всех условий сделки с зарубежным покупателем, выбор способа, места и времени коммерческих переговоров, составление плана последних. Разрабатывает проект контракта международной купли-продажи. При проработке условий контракта на экспорт применяется системный подход с учетом специфики товара и базисных условий его поставки, текущего состояния данного товарного рынка, реальных возможностей

экспорта и индивидуальных запросов импортёра, степени заинтересованности партнёров друг в друге.

При этом изучается соответствующая нормативная правовая база заключения подобных контрактов, выработанная мировым сообществом и Российской Федерацией: в частности, Венская конвенция (1980 г.), принципы заключения международных коммерческих договоров ИНКОТЕРМС-2010 и др. Каждая статья предполагаемого контракта, разрабатываемая экспортером, должна быть ориентирована на защиту его интересов. На этапе исполнения экспортных контрактов продавец должен осуществлять постоянный контроль за ходом выполнения экспортного заказа, включая качество производимого товара, соблюдение сроков поставки, оформление необходимой документации, получение экспортной лицензии. Особое внимание должно быть уделено своевременной выписке и предъявлению коммерческих счетов покупателю, контролю за поступлением экспортной выручки. В обязанности экспортера входит и работа с рекламациями иностранного покупателя, выявление причин, вызвавших рекламации, поиск путей их устранения. Завершает сделку итоговый анализ эффективности проведенной экспортной операции, разработка мероприятий по повышению эффективности экспорта за счет изменения цен, сокращения расходов продавца на различных стадиях экспортной операции, выбор иных базисных условий поставки товара, совершенствование способов транспортировки.

Организация и техника импортных операций

Организация *импортных операций* при прямых связях между контрагентами, инициатором которых является потенциальный покупатель, несмотря на совпадение названий этапов с экспортными операциями – подготовка, заключение контракта и его исполнение, имеет свои особенности. В основе подготовки предполагаемых закупок должно лежать систематическое изучение и прогнозирование спроса отечественных потребителей в сфере личного и производственного потребления (если фирма предполагает продавать импортные товары) либо прогнозирование собственного производства и потребления (если фирма импортирует товар для своих нужд) в сопоставлении с реаль-

ными производственными и экспортными возможностями стран-продуцентов и фирм-производителей. Объективно повышается значение постоянного накопления информации по соответствующим товарным рынкам и разработки стратегии по обеспечению импорта необходимым товаром в требуемых количествах, качестве и сроках, а также разработки тактики выхода на внешний рынок с учётом возможностей использовании конъюнктуры рынка.

Особое внимание *на этапе подготовки* импортных операций уделяется анализу поступающих от иностранных фирм оферт, а также подготовке запросов (заказов) иностранным фирмам и их направлению адресатам.

Заказ – письменно оформленное намерение покупателя купить товар с указанием его наименования, количества, качества, цены и сроков поставки, нередко – и условий изготовления. В заказе указывается предельный срок ответа продавца, до истечения которого покупатель связан данными условиями. Если в течение этого срока продавец подтверждает (акцептирует) заказ, договор считается заключенным. Одновременно составляется закупочный ордер – предписание по исполнению поставки или индент – закупочный ордер в случае участия в поставке торгового посредника. Если товар будет поставляться партиями, то потенциальный импортер составляет график поставки, где указываются сроки, количество и стоимость каждой партии товара. Может быть предусмотрена и возможность проведения контрольной (пробной) закупки, а также получение в случае необходимости типового (опытного) образца, намечаемого к закупке товара для проверки (испытания) качества.

Важными элементами этого этапа являются также составление конкурентного листа и листа обоснования цены; выбор способа транспортировки товара из-за границы, базисных условий поставки товара, формы и способа международных расчетов; проработка вопросов экспедиторского обслуживания, страхования импортируемого товара, выполнения таможенных процедур и других условий закупки и ввоза товара из-за границы.

Завершает этап составление проекта контракта покупателем для передачи иностранному продавцу либо изучение представленного

продавцом проекта контракта, подготовка и проведение коммерческих переговоров и подписание контракта.

При разработке текста импортного контракта изучается соответствующая нормативная правовая база для заключения международных сделок, возможность использования типовых контрактов, других общих условий поставки отдельных товаров. Текст предлагаемого контракта постатейно ориентирован на защиту интересов импортёра, поэтому должен содержать расширительное толкование предмета контракта, подробную характеристику качества товара и порядок его проверки, гарантии по качеству (их объем и сроки действия), требования к упаковке и маркировке товара, условия приемки-сдачи товара по количеству и качеству. Например, оговаривается условие проведения предварительного осмотра (инспектирование, испытание) товара в стране продавца и окончательная приемка товара в стране покупателя.

Валютно-финансовые условия контракта должны отражать выгодные для покупателя способы и формы расчета, подробный перечень документов, по предъявлению которых производится оплата товара покупателем.

Статья «Претензии» по своему содержанию должна обеспечить права импортера на заявление претензий по количеству и качеству товара, срокам поставки и другим основаниям и действенные способы их удовлетворения.

В контракт необходимо включить перечень санкций, применяемых к продавцу за нарушение контрактных обязательств, и условия форс-мажора, ограничивающие возможности исполнения обязательств продавцом.

Техника исполнения импортных операций включает:

1. Контроль за качественным изготовлением закупленного товара и его своевременной доставкой из-за границы. Для этого возможно командирование специалистов импортёра на предприятие продавца для предварительного инспектирования товара.

2. Организацию транспортировки товара из-за границы (в зависимости от базисных условий поставки товара). Например, при закупке товаров на условия FOB (иностранный порт) в обязанности покупателя входят заблаговременное фрахтование судна, извещение продавца о дате и времени прибытия судна в порт погрузки, страхование товара в

пути до пункта назначения, выдача инструкций экспедитору, контроль за надлежащей погрузкой и выгрузкой товара в портах отправления и прибытия, оформление генерального акта и аварийного сертификата в порту выгрузки.

3. Проведение расчетов за поставленный товар: при аккредитивной форме расчетов – выдача в необходимые сроки банковской гарантии и открытие аккредитива в пользу продавца, проверка поступивших от экспортера документов; при инкассовой форме расчетов – выписка акцепта-поручения банку на перевод причитающейся суммы продавцу. Часто окончательный расчёт между контрагентами производится на основании результатов приемки товара в стране покупателя.

4. Организацию работы с претензиями; предъявление претензий продавцу в сроки, установленные контрактом, и контроль за их удовлетворением, в необходимых случаях – подготовка материалов для передачи искового заявления в арбитражный суд.

5. Итоговый анализ эффективности проведенной импортной операции и разработка мероприятий по ее повышению в будущем.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ:

1. Дайте определение внешнеэкономической операции.

2. В чем состоит различие при исполнении экспортной и импортной операции?

3. Пользуясь источниками, приведенными в пособии, перечислите условия страхования грузов при международной перевозке грузов.

4. Пользуясь энциклопедическими словарями, поясните понятия оферта, акцепт.

5. Пользуясь ИНКОТЕРМС-2010, составьте краткий обзор базовых условий поставки грузов.

2. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ

В ходе осуществления международной перевозки грузов требуется предоставить информацию о товарах, транспортных средствах и лицах, сопровождающих товары, различным органам государственного регулирования, а также партнёрам по бизнесу. Заполнение и оформление многочисленных документов увеличивает длительность подготовки к исполнению внешнеэкономической сделки. Унификация всех документов, используемых при международной перевозке, способна значительно упростить этот процесс.

С целью последовательного упрощения процедур международной торговли в рамках Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций образован Центр ООН по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям (СЕФАКТ ООН). В 1966 г. впервые был выпущен формуляр-образец для внешнеторговых документов, используемых в практике международной торговли. Он был пересмотрен в 1973 году и затем в 1978 признан в качестве формуляра-образца для внешнеторговых операций. Принят в нынешнем варианте в 1981 г., но с учетом принятия перечня названий и функций торговых документов (TRADE/WP.4/INF.84), «Руководящих принципов для применения формуляра-образца» Организации Объединенных Наций (TRADE/WP.4/INF.93) и «Справочника элементов внешнеторговых данных» Организации Объединенных Наций (ИСО 7372) документы TRADE/WP.4/INF.84 и TRADE/WP.4/INF.93 объединили в «Информационное приложение к рекомендации № 1». В 2002 году был издан обновленный перечень с учетом документов электронной коммерции.

Система унифицированных внешнеторговых документов ООН описывает основу для создания вспомогательных международных или национальных формуляров-образцов, принятых на международном или национальном уровне, стандартных бланков и унифициро-

ванных эталонных документов или бланков, используемых на уровне компаний.

Применение внешнеторговых документов в конкретных секторах [2]**.**

А. Сектор коммерческих сделок: документы, используемые участниками сделки на этапах производства, купли и продажи.

К этому сектору относятся все документы, которыми обмениваются участники международной торговли, начиная с рассылки приглашений на участие в конкурсных торгах, обмена информацией между оферентом (потенциальным продавцом) и лицом, которому делается предложение (потенциальным покупателем), и кончая подписанием контракта. Соответствующие идентифицированные документарные функции в этом секторе, как правило, подразделяются на две группы в зависимости от составителя документа, а именно – покупателя и продавца; договорные документы являются общими для обеих сторон, однако относятся к сфере продажи, поскольку во многих случаях они готовятся продавцом. Перечень бланков раздела А, примеры которых представлены в Информационном приложении: *запрос (запрос о предложении); запрос оферты; оферта/предложение; заказ; подтверждение заказа/счет-проформа; извещение об отправке.*

В. Сектор платежей: документы, касающиеся банковских требований по обеспечению платежей.

К этому сектору относятся документы, которыми обмениваются партнёры в международной торговле и их банки, а также банки в отношении платежей, связанных с коммерческими сделками. Основные документарные функции могут быть разбиты на следующие категории:

- Инструкции (или заявки) клиентов банка, касающиеся платежа: *инструкции по банковскому переводу; заявка на банковскую тратту; заявка на банковскую гарантию; платежное требование; заявка на товарный аккредитив; форма представления документов.*
- Извещение или информация от банков клиентам или бенефициарам: *извещение о платеже инкассо; платеж по товарному аккредитиву, извещения об акцепте или негоциации; товарный аккредитив; банковская гарантия.*

Существующие международные секторальные формуляры-образцы:

- *Платежное требование (Международная торговая палата, далее по тексту МТП)* – формуляры-образцы, рекомендованные МТП и согласованные с формуляром-образцом Организации Объединенных Наций.
- *Заявка на товарный аккредитив (МТП)* – формуляр-образец, рекомендованный МТП и согласованный с формуляром-образцом Организации Объединенных Наций.
- *Товарный аккредитив (МТП)* – формуляр-образец, рекомендованный МТП и согласованный соответствующим образом с формуляром-образцом Организации Объединенных Наций.

С. Перевозки и связанные с ними услуги: документы, относящиеся к физическим международным перевозкам товаров, включая страхование.

Различают три группы документов – экспедиторские услуги и обработка («Посреднические слуги»), перевозки, страхование.

С1. Экспедиторские услуги и обработка. К этому сектору относятся документы, связанные с транспортными операциями и взаимодействием между торговыми партнёрами и перевозчиками, т. е. документы, относящиеся к экспедиторским и транспортно-грузовым операциям в области международной торговли, включая операции на терминалах, складах и в портах, а также платежи за подобные посреднические услуги. Наиболее важные документарные функции могут быть разбиты на следующие категории:

- инструкции заказчиков экспедиторам: *инструкции экспедитору*;
- расписки о получении товара: *экспедиторский сертификат о получении груза; складская расписка экспедитора; доковая расписка; складская расписка/расписка депо*;
- уведомляющие документы: *извещение экспедитора агенту импортёра; транспортное извещение экспортёру*;
- полномочия и инструкции: *ордер на выдачу товара; инструкция о транспортной обработке груза; пропуск на товар*;
- документы административного характера: *счет-фактура экспедитора; документы на портовые сборы.*

В отдельных случаях несколько функций охватываются комбинированным документом, например извещением об отправке, выдаваемым грузоотправителем или его агентом перевозчику. К данному разделу относят *формуляр-образец для стандартных транспортных инструкций* (Рекомендация №22 ЕЭК ООН). К международным стандартным бланкам относят:

- *Транспортно-экспедиционные инструкции – FFI (ФИАТА)* – типовой бланк, разработанный ФИАТА и согласованный с формуляром-образцом ООН, на одном листе, голубой шрифт на белой бумаге, двухсторонний.
- *Экспедиторский сертификат о получении груза – FCR (ФИАТА)* – типовой бланк, разработанный ФИАТА и согласованный с формуляром-образцом ООН, на одном листе, черный шрифт на оранжевом фоне, двухсторонний.
- *Складская расписка экспедитора – FWR (ФИАТА)* – типовой бланк, разработанный ФИАТА и согласованный с формуляром-образцом ООН, формат A3L, в сложенном виде формат A4, черный шрифт на голубом фоне, двухсторонний.

Примеры бланков раздела C1: *формуляр-образец для стандартных транспортных инструкций; транспортно-экспедиционные инструкции ФИАТА – FFI (ФИАТА); экспедиторский сертификат о получении груза – FCR (ФИАТА); складская расписка экспедитора – FWR (ФИАТА).*

C2. Перевозки. К этому сектору относятся документы, связанные с транспортировкой товаров в рамках внешнеторговых операций; те документы, которые относятся к внутренним перевозкам (автотранспортным перевозкам), а также услугам, связанным с такими перевозками, рассматриваются отдельно.

Документы этого раздела можно систематизировать по разделам:

- контрактные документы, составляющие договор перевозки или свидетельствующие о нем, такие как *универсальные (многоцелевые) транспортные документы, морская накладная (морская линейная накладная, океанская накладная, речная накладная), коносамент, железнодорожная накладная – накладная автодорожной перевозки, авиагрузовая накладная, сопроводительный адрес для почтовых*

посылок, транспортные документы смешанной перевозки, сквозной коносамент;

- документы о получении, подтверждающие принятие груза к перевозке: *штурманская расписка, свидетельство о принятии к перевозке (по внутренним водным путям), дубликат железнодорожной накладной, дубликат накладной автодорожной перевозки; транспортное свидетельство*;
- документы, касающиеся содержания грузовых мест, в которых перечисляются товары, содержащиеся в укрупненных грузовых единицах, предъявляемых к перевозке, или в средствах транспорта: *грузовой и фрахтовый манифесты, бордеро, контейнерный манифест (упаковочный лист на каждое место);*
- документы административного и правового характера: *путевой лист; ведомость о сдаче груза, фрахтовый счет; гарантийное письмо*;
- уведомляющие документы: *подтверждение на фрахтование тоннажа, заявление-требование об отправке, извещение о прибытии, извещение о возникновении препятствий для поставки, извещение о возникновении.*

Существуют международные секторальные формуляры-образцы *типового коносамента* (формуляр-образец, рекомендованный Международной палатой судоходства) и *типового грузового и фрахтового манифеста*. Существуют международные стандартные бланки следующих документов:

- *Международная железнодорожная накладная* (Конвенция МГК) – обязательная форма, согласованная с формулярами-образцами ООН (ФОООН).
- *Международная автодорожная накладная* (Конвенция КДПГ) – рекомендованная форма, согласованная с ФОООН.
- *Единая авиагрузовая накладная* (ИАТА) – обязательная форма, принятая ИАТА, согласованная с ФОООН.
- *Сопроводительный адрес для почтовых посылок* (Всемирная почтовая конвенция) – обязательная форма, установленная Всемирной почтовой конвенцией, согласованная с ФОООН, формат ИСО a5L.

- *Оборотный коносамент смешанной перевозки* (ФИАТА FBL) – стандартная форма, установленная ФИАТА и согласованная с ФОООН, отпечатанная черным шрифтом на голубом фоне, двухсторонняя.
- *Необоротный коносамент/необоротная накладная смешанной перевозки* ФИАТА (ФИАТА FWB) – стандартная форма, установленная ФИАТА и согласованная с ФОООН.
- *Транспортный сертификат экспедитора* (ФИАТА FCT) – стандартная форма, установленная ФИАТА и согласованная с ФОООН.
- *Весовой сертификат грузоотправителя для смешанной перевозки* (ФИАТА SIC) – стандартная форма, установленная ФИАТА и согласованная с ФОООН.

Для раздела С2 приводятся примеры бланков: *типовой коносамент (Международная палата судоходства); международная железнодорожная накладная (Конвенция МГК); международная автодорожная накладная (Конвенция КДПГ); единая авиагрузовая накладная (ИАТА); оборотный коносамент смешанной перевозки ФИАТА (FBL ФИАТА); необоротная накладная смешанной перевозки ФИАТА (FWB ФИАТА); транспортный сертификат экспедитора (FCT ФИАТА); весовой сертификат грузоотправителя для смешанной перевозки (SIC ФИАТА).*

С3. Страхование. Основные документарные функции разбиваются на группы:

- Соглашения о страховании: *договор о страховании; страховой полис; страховой сертификат*.
- Уведомляющие документы: *уведомление о страховании; ковернот*.
- Документы административного характера: *уведомление о страховой премии, счет-фактура страховщика*.

Международные секторальные формуляры-образцы и международные стандартные бланки отсутствуют. В качестве примера приводится бланк *страхового полиса.*

D. Официальный контроль: документы, требуемые правительственными органами для контроля международных товарных потоков.

Осуществление контроля необходимо в целях, которые могут быть сгруппированы следующим образом:

- Сбор таможенных пошлин и налогов, обеспечение поступлений: *экспортные декларации товаров, таможенные декларации товаров для личного потребления, складирование, транзит и т. д.; единые административные документы; грузовая декларация; декларация стоимости товара; таможенная фактура; декларация для налога на добавленную стоимость и т. д.; транзитное гарантийное свидетельство*.
- Количественные ограничения по экспорту и импорту: *заявка на выдачу экспортной или импортной лицензии; экспортные и импортные лицензии*.
- Контроль и ограничения, касающиеся обмена валюты: *декларация для валютного контроля; заявка на квотирование иностранной валюты; валютное разрешение*.
- Санитарный, ветеринарный и фитосанитарный контроль: *фитосанитарные, санитарные и ветеринарные свидетельства и заявки на выдачу таких свидетельств*.
- Контроль за качеством товаров и соответствием товаров стандартам: *контроль за товарами и акты осмотра и заявки на выдачу таких актов; сертификаты, подтверждающие региональные наименования.*
- Предоставление преференциального режима для товаров определенного происхождения: *сертификаты о происхождении и заявки на выдачу таких сертификатов; сертификат ВСП; декларация о происхождении*.
- Ограничения, вводимые с целью обеспечения общественной безопасности, охраны культурного наследия и т. д.: *декларация об опасных грузах*.
- Сбор статистических данных о внешней торговле: статистические документы *по экспорту и импорту*.

В некоторых странах по-прежнему требуются консульские фактуры; в некоторых случаях утверждается, что они относятся к одной из вышеупомянутых категорий документов.

В настоящее время используются международные секторальные формуляры-образцы *декларации товаров для внутреннего потребле-*

ния (Киотская конвенция), *экспортной декларации товаров, декларации на транзитные грузы* (Киотская конвенция), *фитосанитарного свидетельства* (Конвенция по защите растений), с*видетельства о происхождении* (Киотская конвенция), д*екларации об опасных грузах.*

Стандартизированы бланки следующих документов:

- *Грузовая декларация* (Конвенция ИМО/ФАЛ) – типовой бланк, рекомендованный ИМО для применения в соответствии со стандартом 2.3 Конвенции ИМО по облегчению международного морского судоходства (Лондон, 1965 год).
- *Сертификат ВСП* (ЮНКТАД) – обязательный бланк, установленный в рамках Всеобщей системы преференций ЮНКТАД, черный шрифт на плотной (гильошированной) бумаге, двухсторонний, комплекты из двух экземпляров, соединенных поверху сложенным пополам корешком с перфорированной линией отрыва.
- *Единый административный документ* (SAD) – документ, используемый в рамках Европейского союза для экспортных, импортных и транзитных процедур.

В качестве примеров имеются бланки *декларации об опасных грузах* (Рекомендация № 11 ЕЭК ООН/ФАЛ), *декларации товаров для внутреннего потребления* (Киотская конвенция), *экспортной декларации товаров* (Киотская конвенция), *декларации на транзитные грузы* (Киотская конвенция), *свидетельства о происхождении* (Киотская конвенция), *сертификата ВСП* (ЮНКТАД), *единого административного документа* (SAD).

Сертификаты, подтверждающие качественные характеристики товара, работы, услуги

Соответствие продукции определенным требованиям – техническим, экологическим, безопасности и т.д. – подтверждается сертификацией.

Сертификация согласно ст. 1 Федерального закона «О сертификации продукции и услуг» – это процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя (продавца, исполнителя) и потребителя (покупателя) организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям.

Сертификат соответствия (безопасности) подтверждает соответствие продукции установленным требованиям безопасности для жизни и здоровья граждан, состояния окружающей среды, выдается Госстандартом России и может являться свидетельством признания зарубежного сертификата на территории Российской Федерации, заменяющим его.

Гигиенический сертификат подтверждает соответствие товара санитарно-гигиеническим требованиям, которые одновременно являются и показателями безопасности. Поэтому гигиенический сертификат можно рассматривать как дублирующий документ, удостоверяющий, как и сертификат соответствия, безопасность пищевых продуктов и сырья для потребителя. Выдача гигиенических сертификатов осуществляется органами и учреждениями государственной санитарно-эпидемиологической службы Российской Федерации: для отечественной продукции – на основании результатов гигиенической оценки продукции и экспертизы нормативной документации, определяющей требования к продукции, ее производству и применению; для импортной продукции – на основании сертификата безопасности страны-поставщика, выданного уполномоченным на то органом, и результатов исследования продукции, проведенных в России.

Ветеринарный сертификат удостоверяет проведение ветеринарного контроля и соблюдение требований безопасности живых животных, животноводческой продукции, продукции растительного происхождения, выдается государственным ветеринарным врачом страны экспортера.

Вывоз товаров в РФ производится в сопровождении *фитосанитарных сертификатов* по форме, предусмотренной Международной конвенцией ФАО, а ввоз – на основании импортного *карантинного сертификата* государственной инспекции по карантину растений. Оба документа подтверждают факт отсутствия различных заболеваний на ряд вывозимых (ввозимых) товаров, имеющих растительное или животное происхождение.

Сертификат качества удостоверяет соответствие качества фактически поставленного товара условиям внешнеторгового контракта; выдается Государственной хлебной инспекцией при Правительстве РФ, а также ее территориальными органами на основании

постановления Правительства РФ от 20 апреля 1994г. на зерно колосовых, крупяных, зернобобовых и масличных культур, а также на кукурузу, крупы, муку, комбикорма, премиксы, белково-витаминные добавки, жмыхи, шроты и отруби.

Сертификат радиологического контроля удостоверяет, что уровень радиации ввозимого (вывозимого) товара не превышает определенных допустимых показателей; выдается ветеринарной лабораторией испытательного центра пищевой и сельскохозяйственной продукции.

Перечень товаров, требующих получения того или иного сертификата, приведен в табл. 1.

Таблица 1

Товары, требующие подтверждения безопасности при ввозе (вывозе)	Сертификат соответствия
Продукция, потенциально опасная для человека	Гигиенический сертификат
Продукция животного происхождения	Ветеринарный сертификат
Продукция растительного происхождения	Фитосанитарный /карантинный сертификат
Хлебопродукты	Сертификат качества Госхлебоинспекции
Продукция растительного происхождении, металлолом, строительные материалы	Сертификат радиологического контроля
Руды, концентраты черных и цветных металлов	Сертификат химического состава

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ:

1. Пользуясь [2], поясните, что такое формуляр-образец.
2. Пользуясь [2], поясните трудности с унифицированием документов группы А, В, С.
3. Для более глубокой проработки вопросов сертификации продукции, пользуясь доступными источниками информации, выясните ответственных за выдачу сертификатов, приведенных в табл. 1.

3. ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛОВИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНТРАКТА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Транспортные условия – особый раздел договора международной купли-продажи товаров, где прописываются порядок перевозки грузов, сроки отгрузки и доставки товара, порядок расчетов за услуги по транспортировке груза. Конкретное содержание данного условия зависит от базиса поставки товара, типа груза, вида транспорта, способа транспортировки, от международных норм и правил перевозки грузов различными видами транспорта.

В транспортные условия контракта включаются:

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

Транспортные условия могут быть самостоятельной статьей в контракте, а чаще всего прописываются в статьях «ПОРЯДОК ОТГРУЗКИ» и «ОТГРУЗОЧНЫЕ РАБОТЫ» [1].

Перечисленные условия тесно связаны с выбором условий поставки товаров. Как правило, при определении условий поставки применяют международные термины базисных условий поставок Инкотермс. В настоящее время действует редакция Инкотермс-2010.

Организация международных перевозок со стороны участника внешнеэкономической деятельности заключается в выборе:

- способа транспортировки – смешанная, комбинированная, интермодальная, мультимодальная и т.д.;
- вида транспорта – железнодорожный, автомобильный, водный, трубопроводный;
- транспортных средств (по грузоподъемности, скорости и т.п.);
- перевозчиков и экспедиторов.

В качестве последних могут выступать как транспортные компании, так и транспортные посредники.

Экспедитор действует в интересах грузовладельца или лиц, имеющих заинтересованность в грузе, работает с грузом.

Агент – действует в интересах перевозчика, работает с транспортным средством. *Фрахтовый агент* действует в интересах перевозчика по продаже его услуг.

Брокер (на морском транспорте) действует на открытом фрахтовом рынке в интересах судовладельца, заключает сделки по продаже морского фрахта, купле-продаже судов.

Хранитель грузов (склад-терминал) действует в интересах грузовладельцев, перевозчиков, таможенных органов и других лиц, передавших ему груз на временное хранение.

Погрузочно-разгрузочные и стивидорные компании осуществляют погрузку-выгрузку грузов в интересах любого из ранее указанных субъектов (грузовладельца, перевозчика, их посредника).

Схема взаимодействия грузовладельца с транспортным посредником и с транспортной компанией-перевозчиком представлена на рис. 1.

Документально эти отношения оформляются договором международной перевозки и договором транспортного экспедирования, которые могут быть заключены как отправителем, так и получателем груза.

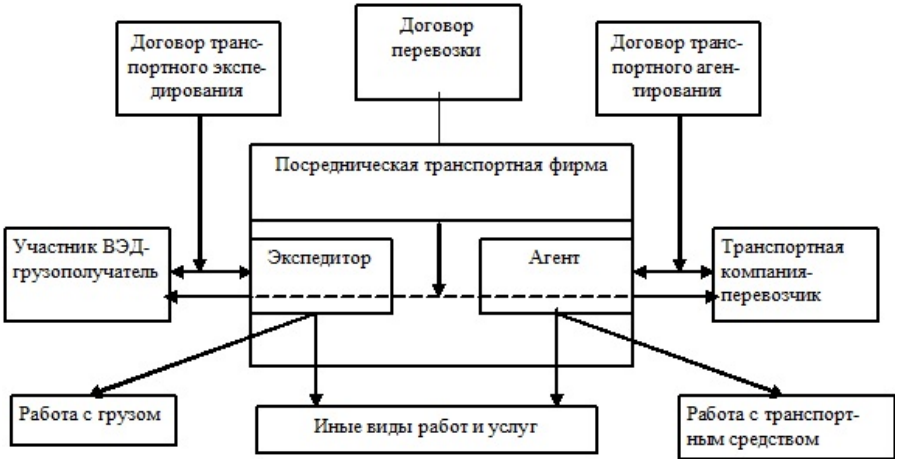

Рис. 1

Договор международной перевозки грузов содержит следующие статьи:

ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА. Здесь фиксируется, что договор регулирует взаимоотношения сторон (заказчика и перевозчика) при организации и выполнении перевозок в международном сообщении, а также содержится ссылка на международные нормы, регулирующие эти взаимоотношения.

ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

Обязанности Перевозчика:

a. Подача под погрузку исправного подвижного состава в состоянии, пригодном для перевозки конкретного вида груза в указанное заказчиком место и время.

b. Следование по маршруту в пункт назначения.

c. Обеспечение доставки грузов в сроки, оговоренные при согласовании заказа (заявки) на перевозку.

d. Информирование заказчика обо всех случаях вынужденной задержки транспортного средства в пути, их причинах и других обстоятельствах, препятствующих своевременной доставке груза.

Обязанности Заказчика:

a. Направление перевозчику заявки на перевозку груза в установленной форме, содержащей информацию:

- о необходимом транспортном средстве по вместимости, грузоподъемности; наименование;
- тип и общее количество груза;
- график подачи транспортных средств для перевозки партий груза, их диспозиции но пунктам погрузки и таможенного оформления груза.

b. Обеспечение погрузки (выгрузки) груза на (с) транспортное (-го) средство (-а), поданное (-го) перевозчиком.

c. Подготовка груза к перевозке и товаросопроводительной документации, необходимой для международной перевозки груза.

d. Оплата фрахта транспортного средства.

СТОИМОСТЬ УСЛУГ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ. Размер оплаты за перевозку грузов определяется на основании характера груза, объема и дальности перевозки. Чаше всего заказчик заинтересован в декларировании фиксированных сумм или покилометровых тарифных ставок, определяющих размеры провозных платежей по каждому конкретному договору перевозки в течение календарного года. Оплата перевозки заказчиком производится против предоставления счетов и накладных перевозчика. При этом заказчик информирует своего контрагента о произведенных платежах, направляя копию платежного поручения с отметкой банка о перечислении сумм.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

Ответственность Перевозчика:

a. Перевозчик несет материальную ответственность за убытки, причиненные заказчику вследствие ненадлежащего выполнения договора международной перевозки, полной или частичной утраты, повреждения груза, ухудшения его качества, а также потери товарного вида. При этом необходимо оговорить, кем и за чей счет будет проводиться экспертиза размера убытков.

b. За несвоевременную подачу транспортных средств под погрузку, нарушение сроков поставки перевозчик выплачивает штраф-

ные санкции, размер которых также должен быть зафиксирован в договоре международной перевозки.

Ответственность Заказчика:

a. Заказчик несет материальную ответственность за убытки, причиненные перевозчику вследствие ненадлежащего выполнения договора международной перевозки, необоснованного отказа в оплате и несвоевременной оплаты счетов перевозчика.

b. За несвоевременное освобождение транспортного средства заказчик несет штрафные санкции.

Важно, чтобы в данной статье договора международной перевозки соблюдался принцип паритетности, т.е. одинаковой ответственности перевозчика и заказчика.

ПРЕТЕНЗИИ. Устанавливаются порядок и сроки подачи претензий, возникающих при исполнении договора международной перевозки, их рассмотрения и удовлетворения.

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ. Данная статья по содержанию схожа со статьей «Арбитраж» обычного договора международной купли-продажи и фиксирует возможность урегулирования споров дружественным путем, а в случае невозможности такого разрешения – обращения в арбитражный суд. Одновременно в данной статье делается ссылка на нормы международного права, ратифицированные Российской Федерацией и определяющие порядок разрешения споров.

ФОРС-МАЖОР. Здесь фиксируются условия, при наступлении которых стороны освобождаются от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей по договору. Эти условия стандартны.

ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Заключение договоров международной перевозки автомобильным, железнодорожным, речным, воздушным транспортом подтверждается выдачей соответствующей накладной.

Специфическим является *договор морской перевозки*, в качестве которого выступает:

a. При линейном (регулярном) судоходстве – **коносамент** – документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю в удостоверении принятия груза к перевозке морским путем. Используются про-

формы Балтийской и международной конференции (БИМКО): стандартная форма «Висконбилл» (visconbill), развернутая форма «Конлайнбилл» (conlinirbill), краткая форма «Лейнербилл» (liner bill).

Коносамент (чистый) *содержит сведения*:

- Название и тоннаж судна.
- Наименования портов погрузки (выгрузки).
- Сумма фрахта.
- Время и место выдачи груза.
- Количество выданных экземпляров коносамента, в том числе оригиналов (как правило, выдаются три оригинала: для грузоотправителя, грузополучатели и судовладельца).

На полях коносамента содержится описание внешнеторгового груза.

Всего коносамент содержит 11 обязательных боксов (граф). Тем не менее, их количество может быть увеличено до 30, если в коносамент по согласованию сторон вносятся иные условия и оговорки.

b. При трамповом судоходстве – **чартер**. Сторонами его являются фрахтователь (грузоотправитель или его представитель) и фрахтовщик (перевозчик или его представитель). В современной практике используется ряд стандартных проформ чартера, которые подразделяются на три вида:

1) рейсовый (используется чаще всего);
2) тайм-чартер;
3) димайз-чартер.

Наиболее распространены:

- Бэрбоут «*Barcelona*» (стандартный бэрбоут-чартер Балтийской и Международной конференции);
- Универсальная проформа «*Gencon*» (унифицированный чартер Балтийской и Международной конференции 1922, пересмотрены в 1926 г.);
- Тайм-чартер «*Baltine–1939*» (унифицированный чартер Балтийской и Международной конференции).

В чартере должны быть указаны:

- Наименование сторон договора.
- Название судна.
- Условия и доказательства мореходного состояния судна.

- Характеристика судна, т.е. его валовая и чистая вместимость.
- Порты погрузки (выгрузки) (для тайм-чартера – дата начала и окончания договора о фрахтовании).
- Сведения о перевозимом грузе (для тайм-чартера – вид перевозок).
- Местонахождение судна (для тайм-чартера – дата, место, где судно будет готово к приему груза).
- Провозная плата (для рейсового чартера – фрахт; для тайм-чартера – арендная плата).
- Брокерская комиссия.
- Оговорки о применении залогового права, форс-мажорных обстоятельствах, ограничении ответственности, общей аварии, применении штрафных санкций за невыполнение договорных обязательств, передаче судна в субаренду (для третьего лица), девиации (отклонении) судна и его спасании; арбитражная оговорка.

Рейсовый чартер также может содержать оговорку об ограничении ответственности фрахтователя, описание груза, право выбора (опциона) портов и грузов.

Тайм-чартер включает оговорки о стороне, которая оплачивает расходы за топливо и портовые сборы, исключении из периода фрахтовании времени вынужденного простоя из-за поломок, частичном возврате фрахта в случае гибели судна, праве фрахтователя обжаловать действия капитана и старшего механика, доковании судна; обязательство фрахтователя обеспечить капитана судна подробными инструкциями на период нахождения судна в тайм-чартере; сведения о количестве топлива на борту судна; коносаменты.

Кроме взаимодействия с непосредственным перевозчиком участник ВЭД заключает договор экспедирования *с транспортным посредником*, как правило, на условиях поручения, когда экспедитор выступает от имени и за счет клиента, или комиссии, когда экспедитор выступает от своего имени, но за счет клиента.

Основными положениями *договора транспортного экспедирования* выступают:

ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА, в котором указывается сфера регулирования отношений между экспедитором и заказчиком по организации

перевозок и транспортно-экспедиторскому обслуживанию внешнеторговых грузов по соответствующей номенклатуре последнего.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

Экспедитор принимает на себя обязательства по организации перевозки, что предполагает осуществление поиска перевозчика, заключение договора перевозки, предоставление заказчику транспортного средства под погрузку в соответствии со сроками, указанными в заявке, информирование клиента о прибытии груза в пункт назначения. *Клиент,* в свою очередь, обязуется предоставить экспедитору все сведения, необходимые для заключения договора перевозки, возместить все расходы и выплатить вознаграждение экспедитору, обеспечить загрузку (выгрузку) транспортного средства и таможенное оформление в соответствующие сроки. Таким образом, рассматриваемая статья будет иметь следующий вид.

Обязательства и ответственность Заказчика:

a. В целях организации каждой конкретной перевозки заказчик выдает экспедитору экспедиторское поручение, оформленное на бланке в соответствии с проформой FIATA FFI. Груз считается принятым к экспедированию после акцепта экспедитором поручения.

b. Заказчик заблаговременно направляет экспедитору инструкции, дополнительную информацию и необходимые документы для составления транспортных и товаросопроводительных документов с указанием порядка рассылки документов.

c. За выполнение услуг заказчик выплачивает экспедитору вознаграждение.

d. Заказчик может прорабатывать с экспедитором транспортные условия контрактов купли-продажи с иностранными фирмами и заключать их на базисных условиях поставки, согласованных с экспедитором.

Обязательства и ответственность Экспедитора:

a. Экспедитор в вопросах организации морских и железнодорожных, автомобильных и авиационных перевозок действует в соответствии с уставами и кодексами отраслей транспорта Российской Федерации, Гаагскими правилами, Конвенциями ЦИМ/КОТИФ, ЦМР и Варшавской конвенцией.

b. При выполнении договора экспедитор проявляет должную распорядительность в интересах заказчика, предоставляет последнему необходимую информацию о продвижении грузов и движении транспортных средств, ведет учет экспедируемых грузов на складских терминалах.

c. Экспедитор не несет ответственность за убытки и ущерб, произошедшие вследствие неточности и (или) неполноты сведений, внесенных заказчиком в экспедиторское поручение.

d. Обязательства и ответственность сторон определяются «Общими условиями деятельности Российских международных экспедиторов», утвержденными Общим собранием ассоциации международных экспедиторов от 18 апреля 1991 г.; правовыми нормами, вытекающими из гл. 40 «Перевозка», гл. 41 «Транспортная экспедиция», гл. 47 «Хранение», гл. 49 «Поручение», гл. 51 «Комиссия», гл. 52 «Агентирование», гл. 37 «Подряд» Гражданского кодекса Российской Федерации, а также правилами ЮНКТАД/МТП для мультимодальных транспортных документов (документ МТП № 4810).

ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ. Вознаграждение э*кспедитору* выплачивается в виде процентов от суммы провозных платежей без учета НДС либо включается э*кспедитором* в форме расходной статьи в аккордную ставку перевозки (если партнеры сотрудничают давно и доверяют друг другу). Также в данной статье фиксируются штрафные санкции *заказчика* в случае несоблюдения сроков выплаты вознаграждения.

СТРАХОВАНИЕ ГРУЗА лежит на з*аказчике*. *Экспедитор* страхует только экспедиторские риски и по поручению *заказчика* может выдавать заключения по качеству и составу страхования.

ТАМОЖЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ. *Экспедитор* может участвовать в таможенном оформлении (очистке и декларировании) груза, что должно быть согласовано в договоре с указанием порта таможенного режима.

ОБЩАЯ АВАРИЯ. На экспедитора возлагается обязанность оформления аварийной подписки (бонда) на груз заказчика и участие в регулировании расходов общей аварии.

ПРЕТЕНЗИИ И ИСКИ к экспедитору могут быть предъявлены только в случае несоблюдения или недобросовестного соблюдения договора экспедиции в письменной форме с приложением оригиналов

документов, удостоверяющих недостачу, утрату, повреждение груза. Также необходимо оговорить сроки подачи претензий, сроки и условия их удовлетворения.

АРБИТРАЖ (стандартна).

ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Таким образом, рассмотренный порядок и договорное обеспечение взаимодействия участника ВЭД с транспортными фирмами – посредниками и перевозчиками – свидетельствуют о возможностях их варьирования и совмещения функций транспортного обеспечения ВЭД в рамках одной или нескольких транспортных компаний.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ:

1. Дайте определение транспортным условиям контракта.
2. Перечислите обязанности Заказчика и Исполнителя по договору международной перевозки грузов.
3. Перечислите обязанности Заказчика и Исполнителя по договору транспортного экспедирования грузов.
4. Перечислите стандартные проформы чартера в морских перевозках.
5. Перечислите содержание коносамента.

4. ОРГАНИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ

В пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации осуществляются следующие виды государственного контроля: пограничный, иммиграционный, санитарно-карантинный, транспортный контроль и надзор, таможенный контроль, ветеринарный надзор, карантинный и фитосанитарный контроль.

Таможенный контроль – совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства Российской Федерации [3]. Формы таможенного контроля: проверка документов и сведений, необходимых для таможенных целей; таможенный досмотр (осмотр товаров и транспортных средств, личный досмотр как исключительная форма таможенного контроля); учет товаров и транспортных средств; устный опрос физических, в том числе должностных лиц; проверка системы учета и отчетности; осмотр территорий и помещений складов временного хранения, таможенных складов, свободных таможенных зон, магазинов беспошлинной торговли и других мест, где могут находиться товары и транспортные средства, подлежащие таможенному контролю, либо осуществляется деятельность, контроль за которой возложен на таможенные органы.

Основные задачи таможенного контроля:

- установление законности перемещения через таможенную границу товаров и транспортных средств;
- обнаружение товаров, запрещенных к ввозу, вывозу товаров, перемещение которых через таможенную границу допускается только с соблюдением установленных на этот счет положений и предоставление их незаконного перемещения;
- выявление товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу без документов;

- определение тарифного наименования товара согласно Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) [3], его цены, количества и качества.

Целями таможенного контроля являются:

- определение соответствия досматриваемых товаров данным, заявленным в таможенной декларации;
- определение соответствия досматриваемых товаров нормам, установленным соответствующими регламентирующими перечнями и списками;
- контроль за разрешительным порядком перемещения товаров;
- классификация товаров по ТН ВЭД;
- определение стоимости, количества, качества.

Таможенное оформление подразумевает выполнение совокупности таможенных операций в отношении товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации. Все таможенные операции по целям, участникам, перечню требуемых документов и сведений могут быть разделены на самостоятельные группы, обозначенные таможенными процедурами. В зависимости от решаемых задач Таможенный кодекс РФ выделяет следующие **таможенные операции и процедуры:**

а) Таможенные операции и процедуры, предшествующие подаче таможенной декларации:

- прибытие товаров и транспортных средств на таможенную территорию РФ (доставка товаров и транспортных средств с места пересечения таможенной границы до места прибытия, то есть до места предоставления таможенному органу необходимых документов и сведений, а также ввезенных на таможенную территорию товаров);
- внутренний таможенный транзит (оформление внутреннего таможенного транзита, перевозка товаров до таможенного органа назначения, оформление завершения внутреннего таможенного транзита);
- помещение товаров на временное хранение.

б) Таможенное декларирование товаров.

в) Таможенные операции и процедуры, осуществляемые после завершения таможенного декларирования товаров:

- при убытии товаров с таможенной территории РФ (например, внутренний таможенный транзит – пункт 2 ст. 79 ТК РФ);
- при условном выпуске товаров с соблюдением определенных обязательств перед таможенными органами (например, по уплате таможенных платежей – пункт 4 ст. 151 ТК РФ).

г) Оформление завершения действия таможенного режима (например, завершение действия режима временного ввоза – ст. 214 ТК РФ, таможенного склада – ст. 223 ТК РФ).

Существует ряд таможенных операций и иных действий, которые также имеют непосредственное отношение к таможенному оформлению либо способствуют его осуществлению. Данные операции могут проводиться до перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, например:

- предварительное декларирование товаров (ст. 130 ТК РФ);
- получение разрешения таможенного органа на применение специальных упрощенных процедур таможенного оформления (пункт 2 ст. 68 ТК РФ);
- получение свидетельства о допущении транспортного средства, контейнера или съемного кузова к перевозке товаров под таможенными пломбами и печатями (пункт 4 ст. 84 ТК РФ);
- получение разрешений на применение отдельных таможенных режимов (режимы переработки на таможенной территории – пункт 6 ст. 179 ТК РФ и переработки для внутреннего потребления – пункт 4 ст. 192 ТК РФ);
- декларирование товаров.

При ввозе товаров таможенное оформление может начинаться:

- до прибытия иностранных товаров на таможенную территорию РФ (предварительное таможенное декларирование – пункт 1 ст. 130 ТК РФ);
- после прибытия товаров и транспортных средств на таможенную территорию РФ (в момент представления тамо-

женному органу товаротранспортных документов – ст. 72 ТК РФ).

Таможенное оформление товаров, перемещаемых физическими лицами, может начинаться:

- с подачи таможенной декларации (пункт 1 ст. 286 ТК РФ);
- с устного заявления (не покидая транспортного средства – пункт 2 ст. 285, абзац 1 пункта 3 ст. 286 ТК РФ);
- совершением иных действий, свидетельствующих о намерении лица осуществить таможенное оформление (например, при декларировании товаров в конклюдентной форме – вход в «зеленый коридор» – пункт 4 ст. 286 ТК РФ).

Декларирование может производиться как самим лицом, перемещающим товар через границу – экспортером (импортером), так и таможенным брокером. В Российской Федерации второй вариант более распространен.

Таможенный брокер – коммерческая организация, созданная в соответствии с законодательством Российской Федерации, являющаяся юридическим лицом и получившая лицензию Государственного таможенного комитета РФ на осуществление деятельности в качестве таможенного брокера.

Таможенный брокер выполняет следующие операции по таможенному оформлению:

- декларирование товаров;
- представление таможенному органу необходимых документов и дополнительных сведений;
- предъявление декларируемых товаров;
- обеспечение уплаты таможенных платежей, НДС и акцизов;
- прочие операции, необходимые для таможенного оформления и контроля.

Отношения участника внешнеэкономической деятельности и таможенного брокера строятся на основе договора на возмездное оказание услуг по таможенному оформлению товаров и транспортных средств, а также на выполнение других операций в области таможенного дела. В договор входят следующие статьи:

ПРЕАМБУЛА с фиксацией сторон договора.

ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА, где клиент поручает таможенному брокеру осуществить одну или несколько операций по таможенному оформлению товаров от своего имени, но за счет клиента.

ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

Права и обязанности Таможенного брокера

Обязанности Таможенного брокера:

a. Подача по установленной форме и в установленные сроки заявления, точных сведений о товарах и транспортных средствах клиента, их таможенном режиме и других сведений, необходимых для таможенных целей.

b. Предъявление по требованию таможенного органа Российской Федерации декларируемых товаров и транспортных средств, документов и дополнительных сведений, необходимых для таможенных целей.

c. Присутствие по требованию таможенного органа Российской Федерации при таможенном оформлении товаров и транспортных средств клиента и оказание содействия должностным лицам российских таможенных органов в производстве таможенного оформлении.

d. Осуществление по требованию таможенного органа Российской Федерации за счет клиента транспортировки, взвешивания или иного определения количества товаров, погрузки, выгрузки, перегрузки, исправления поврежденной упаковки, вскрытия упаковки либо переупаковки товаров и транспортных средств клиента, подлежащих таможенному оформлению, а также вскрытия помещений, емкостей и других мест, где могут находиться такие товары и транспортные средства.

e. Правильное исчисление таможенных платежей, их уплата за счет авансированных средств клиента в сроки, установленные действующими федеральными законами РФ, а также нормативными актами ГТК России и Министерства финансов РФ.

f. Обеспечение совместимости используемых таможенным брокером средств автоматической обработки информации и программных продуктов со средствами автоматической обработки информации и программными продуктами, используемыми российскими таможенными органами.

g. Незамедлительное информирование таможенных органов Российской Федерации о любых обнаруженных изменениях, уничтожении, повреждении или утрате средств таможенной идентификации, повреждениях тары и упаковки, несоответствии товаров сведениям, заявленным о них в транспортных, коммерческих и иных документах, и тому подобных обстоятельствах, имеющих отношение к таможенному делу.

h. Проверка полномочий клиента в отношении товаров и транспортных средств, подлежащих декларированию, и информирование о возникающих вопросах при проведении таможенных процедур, изменении порядка таможенного оформления в целях сокращения его сроков.

Таможенный брокер вправе:

a. Присутствовать при таможенном оформлении товаров и транспортных средств клиента, взятии проб и образцов товаров должностными лицами таможенных органов Российской Федерации в целях таможенного оформления таких товаров в порядке, предусмотренном таможенным законодательством РФ.

b. Производить под таможенным контролем осмотр товаров и транспортных средств клиента, их взвешивание и иное определение количества, а также с разрешения таможенного органа брать пробы и знакомиться с результатами проведенного таможенными органами исследования (экспертизы) взятых проб и образцов товаров клиента.

c. Проводить исследование (экспертизу) взятых проб и образцов товаров либо обеспечивать проведение такого исследования (экспертизы) в соответствии с законодательством РФ за счет клиента.

d. Выполнять под контролем таможенных органов Российской Федерации отдельные действия, относящиеся к компетенции этих органов (осуществление идентификации товаров и транспортных средств, изменение, удаление или уничтожение средств идентификации и др.), в порядке, устанавливаемом ГТК РФ.

e. Требовать от клиента предоставления документов и сведений, необходимых для таможенных целей, в том числе содержащих информацию, содержащую коммерческую, банковскую или иную охраняемую законом тайну либо являющуюся конфиденциальной информаци-

ей, и получать такие документы и сведения в сроки, обеспечивающие соблюдение требований таможенного законодательства РФ.

f. Предоставлять льготы в отношении цены и иных условий договора.

g. Совершать иные действия, предусмотренные нормативными актами ГТК РФ.

Права и обязанности Клиента

Права Клиента:

a. Запрашивать и получать у таможенного брокера оперативную информацию о таможенном оформлении товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации.

b. Присутствовать при таможенном оформлении.

c. Передавать таможенному брокеру в залог товарно-материальные ценности, предоставлять гарантию или оформлять поручительство, если таможенным брокером осуществляется самостоятельное финансирование (на возвратной основе) процедуры таможенного оформления.

Обязанности Клиента:

a. Предоставлять таможенному брокеру до поступления товаров и транспортных средств в пункт таможенного оформления сведения в письменной форме, а также документы, необходимые для осуществления государственного таможенного контроля с указанием достоверных сведений.

b. Возмещать таможенному брокеру все расходы, связанные с декларированием товаров и транспортных средств при их таможенном оформлении. Расходы таможенного брокера должны быть документально подтверждены и обоснованы.

c. Оплатить в соответствии с выставленным таможенным брокером счетом все платежи, которые должны быть оплачены таможенным органам в качестве таможенных платежей и сборов и за услуги по таможенному оформлению, до начала производства таможенным брокером работ по таможенному оформлению товаров и транспортных средств.

d. Своевременно предоставлять таможенному брокеру необходимую информацию и документы для исполнения последним своих обязательств.

ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ предусматривает, как правило, авансирование клиентом финансовых средств на счет таможенного брокера для выполнения им своих обязательств по таможенному оформлению и в счет оплаты его услуг. Здесь же предписываются штрафные санкции за неоплату или несвоевременную оплату счетов таможенного брокера.

ПОРЯДОК ИСПОЛНЕНИЯ ТАМОЖЕННЫМ БРОКЕРОМ ПОРУЧЕНИЙ КЛИЕНТА, который предполагает передачу клиентом до начала таможенного оформления таможенному брокеру заверенных копий следующих документов:

- устава предприятия (организации);
- свидетельства о государственной регистрации;
- справки из налоговой инспекции о присвоении предприятию (организации) ИНН;
- справки органов статистики о присвоении кодов ОКПО, ОКОНХ и др.;
- справки (-у) из банка (-ов), обслуживающего (-их) расчетные счета предприятия (организации), о наличии расчетных счетов и их номерах;
- справки (-у) из банка (-ов) обслуживающего (-их) валютные счета предприятия (организации), о наличии валютных счетов и их номерах;
- других документов, перечень которых определяется требованиями действующего таможенного, налогового и гражданского законодательства Российской Федерации (контракт международной купли-продажи, справка банка о расчетах через валютный счет российской фирмы, паспорт сделки).

Таможенный орган для сверки может затребовать оригиналы всех вышеуказанных документов, а также оригиналы:

- товаротранспортных накладных;
- счетов-фактур (инвойсов);

- документов контроля доставки товара или *Cornet TIR;*
- сертификата безопасности на каждую оформляемую партию товара (если оформление такового предусмотрено нормативными актами);
- документов, подтверждающих соблюдение мер нетарифного и тарифного регулирования (лицензии, разрешения, классификационное решение и т.д.) и разрешений помещения под соответствующий таможенный режим, если такое необходимо;
- акта экспертизы, если есть необходимость;
- сертификата происхождения товара;
- классификационного решения Федеральной таможенной службы РФ или другого таможенного учреждения (в случае необходимости).

В этой статье также оговаривается график работы таможенного брокера и распорядок его работы.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ – обязательство неразглашения информации, полученной от клиента, и ее использование только для целей таможенного оформления.

ФОРС-МАЖОР.

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ. Здесь оговариваются вопросы, по которым могут возникнуть споры, а также сроки подачи претензий и их содержание. В случае, если стороны не могут разрешить спор путем переговоров, должно быть указано место его разрешения.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ, где оговаривается возможность передачи обязательств по договору третьим лицам, а также обязательность нотариального заверения договора, содержится оговорка об освобождении таможенного брокера от ответственности при выявлении таможенными органами Российской Федерации случаев совершения клиентом контрабанды или иных преступлений в сфере таможенного дела, а также нарушений таможенных правил, в том числе при производстве проверки его финансово-хозяйственной деятельности, а также если клиент сообщил заведомо ложные сведения (даже если они были совершены в устной форме) при оформлении таможенных или иных документов.

ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ, ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА.

ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН.

Таким образом, таможенный брокер является представителем интересов участника ВЭД в таможенных органах, прибегая к услугам которого предприятие экономит время. Кроме того, работая через таможенного посредника, имеющего лицензию на брокерскую деятельность и определенные профессиональные знания, можно избежать ошибок, которые могли бы привести к прямым материальным потерям.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ:

1. Перечислите цели и задачи таможенного контроля.
2. Дайте определение таможенному оформлению, из каких процедур состоит таможенное оформление?
3. Назовите функции таможенного брокера, его обязанности и права. Назовите права и обязанности клиента.
4. Перечислите документы, необходимые для таможенного оформления.

5. ТАМОЖЕННЫЕ ПРОЦЕДУРЫ. ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ

Статьей 202 ТК РФ определены следующие виды таможенных процедур:

- выпуск для внутреннего потребления (ст. 210 ТК РФ);
- экспорт (гл. 31 ТК РФ);
- таможенный транзит (гл. 32 ТК РФ);
- таможенный склад (гл. 33 ТК РФ);
- переработка на таможенной территории (гл. 34 ТК РФ);
- переработка вне таможенной территории (гл. 35 ТК РФ);
- переработка для внутреннего потребления (гл. 36 ТК РФ);
- временный ввоз (допуск) (гл. 37 ТК РФ);
- временный вывоз (гл. 38 ТК РФ);
- реимпорт (гл. 39 ТК РФ);
- реэкспорт (гл. 40 ТК РФ);
- беспошлинная торговля (гл. 41 ТК РФ);
- уничтожение (гл. 42 ТК РФ);
- отказ в пользу государства (гл. 43 ТК РФ);
- свободная таможенная зона;
- свободный склад;
- специальная таможенная процедура (таможенная процедура, определяющая для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения отдельными категориями товаров на таможенной территории таможенного союза или за ее пределами).

Таможенные процедуры, свободная таможенная зона и свободный склад устанавливаются международными договорами государств–членов таможенного союза.

Все процедуры можно разделить на четыре группы: основные таможенные процедуры (выпуск для внутреннего обращения, экспорт,

международный таможенный транзит); экономические таможенные процедуры (переработка на таможенной территории; переработка для внутреннего потребления; переработка вне таможенной территории; временный ввоз; таможенный склад; таможенный режим свободной таможенной зоны); завершающие таможенные процедуры (реимпорт; реэкспорт; уничтожение; отказ в пользу государства); специальные таможенные процедуры (временный вывоз; беспошлинная торговля; перемещение припасов). Выбор таможенной процедуры осуществляется лицом, декларирующим товар (п.1 ст.203 ТК РФ).

Расчет таможенных платежей. При перемещении товаров через таможенную границу РФ в соответствии с действующим законодательством РФ заинтересованное лицо обязано заплатить установленные платежи, которые взимаются до или одновременно с подачей таможенной декларации. К числу основных видов таможенных платежей, которые необходимо вносить при перемещении товаров через границу, относятся следующие:

а) Таможенные пошлины – один из инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и являются элементом таможенного тарифа. В зависимости от характера совершаемой сделки пошлины делятся на импортные и экспортные (ФЗ «О таможенном тарифе»). По видам ставок различают адвалорные пошлины – в виде процента к таможенной стоимости товара; специфические – денежная сумма за единицу товара; комбинированные – сочетание двух предыдущих. Также пошлины могут быть сезонными и особыми: специальные (защитная мера или ответная мера на дискриминацию), антидемпинговые (в случаях ввоза на таможенную территорию РФ товаров по цене более низкой, чем их стоимость в стране вывоза в момент вывоза), компенсационные (если при производстве или ввозе товаров прямо или косвенно использовались субсидии).

б) Акцизы. Акцизы рассчитываются в процентах от таможенной стоимости товара при ввозе, а при вывозе из РФ акцизами облагаются нефть, уголь, газ. Сумма акциза рассчитывается по формуле:

$$C = H \cdot A : (100\% - A),$$

где C – сумма акциза; H – объект обложения (отпускная цена без учета акциза или таможенная стоимость, увеличенная на таможенную пошлину и таможенные сборы); A – ставка акциза в процентах.

в) Налог на добавленную стоимость. Начисляется на ввозимые товары; в соответствии с налоговым законодательством вывозимые товары освобождаются от НДС, а ранее уплаченные суммы налога возмещаются, НДС начисляется в процентах к сумме таможенной стоимости, пошлин, акцизов. На 2012 год налоговым законодательством установлены ставки НДС в размерах: 10% (продуктовые товары, товары для детей) и 18% (по остальным товарам, включая подакцизные товары). Исчисляется по следующей формуле:

$$C_{НДС} = (C_m + П_{ИП} + A_c) \cdot H,$$

где $C_{НДС}$ – размер налога на добавленную стоимость; C_m – таможенная стоимость ввозимого товара; $П_{ИП}$ – размер ввозимой таможенной пошлины; A_c – сумма акциза; H – ставка налога на добавленную стоимость в процентах.

г) Сборы за таможенное оформление взимаются в зависимости от используемого таможенного режима:

- взимаются при ввозе и вывозе товаров в размере 0,15% от фактурной стоимости товара (при этом 0,1% уплачивается в рублях, а 0,05% – в валюте расчета с партнером по контракту);
- в некоторых случаях менее 0,15% (товары в качестве дара или оплата которых производится из бюджета РФ);
- менее 0,1% размера таможенной стоимости товара (режим транзита);
- в двойном размере;
- без взимания (гуманитарная помощь или отказ в пользу государства);
- прочие размеры (ценные бумаги – 3 МРОТа).

д) Сборы за хранение товаров (на складе временного хранения или на таможенном складе).

В тарифном регулировании РФ предусматривается ряд тарифных льгот. Рассмотрим льготы, которые применяются при ввозе товаров на таможенную территорию РФ:

- для стран, пользующихся режимом наибольшего благоприятствования в отношениях с РФ;
- при ввозе имущества в качестве вклада в уставной капитал предприятия с иностранными инвестициями в течение года с момента регистрации;
- при торговле со странами СНГ;
- при ввозе товаров предприятиями с иностранными инвестициями.

Для ввозимых товаров применяется несколько методов расчета таможенной стоимости (ФЗ «О таможенном тарифе»):

а) Метод оценки по цене сделки с ввозимыми товарами.

Таможенной стоимостью считается цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар на момент пересечения им таможенной границы РФ. К ней добавляются следующие элементы (если они не были включены в цену ранее по условиям контракта):

- расходы по доставке товара до места ввоза на территорию РФ (фрахт, страховка, расходы по погрузке и выгрузке);
- расходы покупателя (упаковка);
- часть стоимости тех товаров (сырья, оборудования), которые были бесплатно или по сниженным ценам предоставлены импортером для производства или продажи ввозимых товаров;
- платежи за использование объектов ИС, которые импортер должен был осуществить по условиям договора;
- прямой или косвенный доход экспортера от дальнейших перепродаж товара в России.

б) Метод оценки по цене сделки с идентичными товарами.

Таможенной стоимостью считается цена сделки с товарами, одинаковыми с ввозимыми (по физическим характеристикам, качеству и репутации на рынке, производителю и стране происхождения товаров), которые были ввезены в Россию не ранее чем за 90 дней до ввоза оце-

ниваемых товаров. При выяснении нескольких цен выбирается наименьшая.

Этот метод используется для определения таможенной стоимости товаров, ввозимых в соответствии с внешнеторговыми сделками купли-продажи.

в) Метод оценки по цене сделки с однородными товарами.

Порядок определения таможенной стоимости аналогичен предыдущему методу, но выбираемые в качестве базы товары должны иметь сходные характеристики с оцениваемыми и могут происходить от разных производителей. Под однородными товарами понимаются товары, которые хотя и не являются одинаковыми во всех отношениях с оцениваемыми, но имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов. При этом должны учитываться следующие признаки товаров:

- качество и репутация на рынке;
- наличие товарного знака;
- страна происхождения;
- производитель.

г) Метод оценки на основе вычитания стоимости.

От цены продажи идентичных или однородных товаров на территории России отнимаются: комиссионные вознаграждения, обычные надбавки на прибыль и общие расходы по продаже, транспортные и страховые взносы, понесенные на территории РФ, а также суммы ввозных таможенных платежей.

д) Метод оценки на основе сложения стоимости.

Таможенная стоимость складывается из средних производственных издержек экспортера, общих затрат, связанных с продажей товаров в РФ, а также суммы ввозных таможенных платежей.

е) Резервный метод.

Таможенная стоимость ввозимых товаров определяется с учетом мировой таможенной практики на основе предоставляемой таможенным органом информации о ценах.

Декларант самостоятельно выбирает метод расчета таможенной стоимости в зависимости от условий использования каждого метода и несет ответственность за правильность выбора метода и достоверность указываемой информации.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ:

1. Поясните, для каких таможенных процедур применяется условное освобождение от уплаты таможенной пошлины?

2. Рассчитайте сумму таможенных платежей за автомобиль, предназначенный для уборки дорог, закупаемый в Чехии. Данные для расчета: таможенная стоимость – 29 тыс. евро. Сбор за таможенное оформление – 0,15%. Ставка НДС – 18%.

3. Рассчитайте таможенную стоимость электротрапа, закупаемого в Германии, на основе цены продажи его в России и суммы таможенных платежей. Данные для расчета: цена продажи – 150 тыс. евро. Торговая надбавка – 20%. Сбор за таможенное оформление – 0,15%. Ставка НДС – 18%.

4. Перечислите методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров.

6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНВЕНЦИИ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ

Автомобильный. Конвенция международной дорожной перевозки грузов (КДПГ); Конвенция о договоре о международной дорожной перевозке грузов (CMR); Таможенная конвенция МДП (карнет TIR); Конвенция о дорожной перевозке опасных грузов (ADR); Европейское соглашение о перевозке скоропортящихся грузов; Европейское соглашение о режиме труда и отдыха водителей; Устав автомобильного транспорта РФ; Гражданский кодекс РФ.

Железнодорожный. Соглашение о международном грузовом сообщении (МСГС); Соглашение о международном транзитном тарифе (МТГ); Устав железных дорог РФ; Гражданский кодекс РФ; Правила перевозки грузов в прямом смешанном железнодорожно-водном сообщении.

Речной. Правила речного и морского регистра РФ; Гражданский кодекс РФ.

Воздушный. Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, и протокол о поправках к ней (Гаагский протокол); Воздушный кодекс РФ; Гражданский кодекс РФ.

7. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ

Существует ряд физических и нефизических барьеров, мешающих развитию международных перевозок. К физическим барьерам можно отнести неудовлетворительное состояние путей сообщения – автомобильных и железных дорог и искусственных сооружений на них; устаревший парк подвижного состава (локомотивы, вагоны), не позволяющий увеличивать скорость и объём перевозок; несоответствие дорог международным стандартам качества; нехватка пропускной способности пунктов пропуска через государственную границу и логистических центров. К барьерам нефизического характера могут быть отнесены: разрешительная система осуществления грузовых перевозок, необоснованные задержки при пересечении границ, всевозможные сборы и дополнительные налоги со стороны контрольно-надзорных и местных органов, регулярный и произвольный контроль по определению веса груза и т.п. Наличие нефизических барьеров является наиболее значимым фактором, сдерживающим становление транзитных перевозок в регионе и приводящим к существенным задержкам транспорта. Потерянное время – это не только потерянные деньги и доверие клиентов, но и потеря главного конкурентного преимущества сухопутных транзитных перевозок над морскими путями [4].

Существует два взаимодополняющих способа преодоления физических и нефизических барьеров:

а) Интеграция национальных транспортных систем, осуществляемая путем проведения согласованной транспортной политики, гармонизации и совершенствования национальных нормативных документов и т.д.

б) Согласованная инвестиционная политика по развитию приоритетных инвестиционных проектов для реализации транзитного потенциала и взаимной торговли между государствами, направленных на строительство приоритетных участков железных и автомобильных дорог, строительство логистической и приграничной инфраструктуры, обновление вагонного парка.

Транспортный коридор – это часть национальной или международной транспортной системы, которая обеспечивает значительные международные грузовые и пассажирские перевозки между отдельными географическими районами, включает в себя подвижной состав и стационарные устройства всех видов транспорта, работающих на данном направлении, а также совокупность технологических, организационно-правовых условий осуществления этих перевозок.

Транспортные коридоры являются одним из элементов международной логистической системы. Выполнение перевозок через транспортные коридоры позволяет значительно сокращать сроки и стоимости перевозок, повышать качество и надежность доставки грузов. Подобный эффект достигается за счет соответствия требованиям международных стандартов и работе по единым технологическим, организационным, правовым нормам и условиям.

Главными критериями при выборе транспортных коммуникаций для включения в состав международных транспортных коридоров являются[5]:

1) совпадение их с согласованными международным сообществом интегрированными направлениями международных транспортных связей;

2) максимальное использование существующих хорошо технически оснащенных транспортных коммуникаций, имеющих значительные резервы провозной способности;

3) конкурентоспособность цены перевозки на всем маршруте груза;

4) приемлемые сроки следования грузов от производителя до потребителя продукции в сравнении с конкурентными маршрутами;

5) надлежащее качество перевозок – безопасность, своевременность доставки, сохранность грузов, полнота информации о состоянии груза и его местоположении в любой момент времени;

6) обеспечение интермодальных перевозок на основе логистических принципов и современной информационной базы с использованием оптико-волоконных линий связи и спутниковых систем.

Международные транспортные коридоры формируются для развития и улучшения как грузового, так и пассажирского международ-

ных сообщений. К основным задачам формирования и развития международных транспортных коридоров относятся:

1) согласованное развитие транспортной инфраструктуры с целью интеграции евроазиатских транспортных систем для беспрепятственного передвижения через национальные границы пассажиров и грузов;

2) рационализация взаимодействия между различными видами транспорта в интермодальной транспортной цепи;

3) оптимизация транспортного процесса с целью повышения качества перевозок и снижения транспортных издержек в конечной стоимости товаров;

4) создание условий для снижения тарифов на перевозки пассажиров и грузов во внутреннем сообщении посредством повышения загрузки отечественной транспортной сети и лучшего использования имеющихся резервов;

5) содействие освоению новых территорий и развитию приграничного сотрудничества, освоению новых внутренних и международных рынков;

6) повышение мобильности населения и улучшение транспортной доступности регионов;

7) переключение транзитных и российских внешнеторговых грузопотоков с портов других стран на отечественные морские порты;

8) повышение привлекательности инвестиционных проектов развития международных транспортных коридоров;

9) содействие развитию международного туризма и культурных связей.

Переход к системам транспортных коридоров осуществляется постепенно. Это долгий процесс, имеющий тенденции к расширению участников, внедрению национальных транспортных сетей в общемировые с выработкой определенных принципов по финансированию, развитию технологий работы в системе транспортных коридоров, введению в эту систему новых проектов и т.д. Началом принято считать 1978 год с образования Комитета по рассмотрению вопросов развития транспортной сети в интересах Европейского Союза. В настоящее время все более актуальной становится задача формирования транспортных коридоров как основа пространственной модели развития транспортной инфраструктуры. Только в этом случае развитие между-

народных транспортных коридоров, проходящих по территории России, обеспечит, наряду с ростом объемов и эффективности осуществления внешнеторговых перевозок и привлечением на отечественные транспортные коммуникации транзитных грузов третьих стран, повышение эффективности пассажирских перевозок, будет способствовать росту перевозок грузов во внутреннем сообщении.

Был проведен анализ экспортно-импортного потенциала товарных групп, которые могут составить грузовую базу для перевозки в евразийском сообщении (Китай – Западная Европа) [4]. К группам товаров, которые могут быть перевезены автомобильным и железнодорожным транспортом из Китая, включая СУАР, в Казахстан и далее в Россию, эксперты отнесли следующие:

- продукция химической промышленности, включая опасные грузы;
- продукция пищевой промышленности (скоропортящиеся) и другие режимные грузы;
- контрольно-измерительное оборудование;
- стерео-, видео- и аудиосистемы;
- мобильные средства связи;
- телевизоры;
- электротехнические товары;
- электрические кабели;
- мебель;
- одежда и обувь;
- косметика.

С точки зрения обратной загрузки автотранспортных средств на маршрутах Европа – Китай перспективными представляются следующие группы продукции:

- оборудование для промышленности и сельского хозяйства;
- металлопродукция (дорогостоящие изделия из цветных металлов, металлы повышенной чистоты и другие изделия, имеющие значительную стоимость и закупаемые относительно небольшими партиями);
- интегральные схемы; различные продукты тонкой химии и полимеры;

- товары народного потребления европейского производства;
- продукты питания (в частности, мясные продукты).

Кроме того, существует ряд грузов, например подшипники, которые не рекомендуется возить морем без специальной дорогостоящей тары, защищающей их от воздействия морского воздуха.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ:

1. Что такое транспортный коридор? Перечислите критерии включения транспортных коммуникаций в состав международных транспортных коридоров.

2. Перечислите задачи формирования и развития международных транспортных коридоров.

3. Перечислите группы товаров, перспективные для перевозки в евразийском сообщении.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: ЭкономистЪ, 2006. – 495 с.
2. Формуляр-образец Организации Объединенных Наций для внешнеторговых документов. Руководящие принципы для применения. Информационное приложение к Рекомендации №1. – ООН: Нью-Йорк и Женева, 2002. – 50 с.
3. ТКС. Все о таможне.URL: http://www.tks.ru/news/law/
4. Винокуров Е., Джадралиев М., Щербанин Ю. (2009) Международные транспортные коридоры ЕврАзЭС: быстрее, дешевле, больше. Отраслевой обзор. Евразийский банк развития http://www.eabr.org/rus/publications/AnalyticalReports/
5. Перевозка экспортно-импортных грузов. Организация логистических систем / под ред А.В. Кириченко; 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2004. – 506 с.

Учебное издание

Кропивенцева Светлана Анатольевна

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ

Учебное пособие

Редактор Н.С. К у п р и я н о в а
Доверстка Л.Р. Д м и т р и е н к о

Подписано в печать 30.03.2015. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Печать офсетная.
Печ. л. 3,5.
Тираж 300 экз. Заказ . Арт. 10/2015.

федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П.Королева
(национальный исследовательский университет)»
443086 Самара, Московское шоссе, 34.

Изд-во СГАУ. 443086 Самара, Московское шоссе, 34.