

Федеральное агентство образования Российской Федерации
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
Амурский Государственный Университет
(ГОУ ВПО АмГУ)

Утверждаю
Зав. кафедрой БУ и ЭА
_____ З.Д. Морозова
« ____ » мая 2007 г.

**ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

УЧЕБНО - МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Для студентов специальности 080109

УДК
ББК

Печатается по решению редакционно-издательского совета экономического факультета Амурского государственного университета

Морозова З.Д

Организация и управление внешнеэкономической деятельностью. Учебно- методический комплекс. Для студентов обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит,» специализация «Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности» всех форм обучения. – Блг. Амурский Государственный университет, кафедра «Бухгалтерский учет и экономический анализ». 2006. - 117 с.

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью» содержит программу курса, с тематическим раскрытием курса обучения, лекционный материал по управлению ВЭД, вопросы тестирования для самопроверки, вопросы к экзамену и задания для самостоятельной работы. На примере заданий для самостоятельной работы приведен порядок отражения в бухгалтерском учете операций по внешнеэкономическим сделкам.

-

Учебное издание

I. Цели и задачи учебной дисциплины, ее место в учебном процессе.

1.1 Содержание и цель преподавания дисциплины

Целью курса обучения основам внешнеэкономической деятельности является подготовка будущих экономистов по специализации «Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности». Для практической работы в области внешнеэкономической деятельности будущим бухгалтерам, аудиторам и аналитикам необходимо изучить основные виды внешнеторговых сделок, методы их осуществления, законодательное государственное и региональное регулирование внешнеэкономической деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность является частью внешней и экономической политики государства. Она включает деятельность самого государства в области законодательного и исполнительного регулирования и внешнеэкономический комплекс – совокупность отраслей, подотраслей, объединений, имущественных комплексов независимо от форм собственности и видов деятельности, производящих и реализующих продукцию, закупающих и перерабатывающих импортные товары, а также осуществляющие другие виды внешнеэкономических связей.

Хозяйственные операции по осуществлению внешнеэкономической деятельности весьма многообразны, законодательное регулирование по осуществлению их сложно и подразделяется на федеральное и региональное. Отражение в учете хозяйственных операций по импорту и экспорту товаров, оказанию разнообразных услуг на внешнем рынке, системы валютного и таможенного регулирования и оформления международных расчетов, система налогообложения требует особых знаний в области законодательного и нормативного регулирования внешнеэкономической деятельности и технологии ее осуществления.

Введение данной дисциплины обуславливается и географическим расположением Амурской области, тесно связанной внешнеэкономическими связями с Китайской Народной Республикой. Тридцать процентов организаций

Амурской области ведут активную внешнеэкономическую деятельность не только с КНР, но и с Северной Кореей, Японией, США, Канадой, Австралией и с другими странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Это вызывает необходимость подготовки специалистов для аудиторских проверок организаций, занимающихся ВЭД.

1.2. Содержание курса дисциплины

Для профессионального и качественного учета операций по внешнеторговым сделкам, а также организации действенности и эффективности внутреннего контроля в части осуществления операций по ВЭД необходимы взаимосвязанные глубокие знания в области гражданско-правовых отношений, государственного валютного и тарифно-таможенного и налогового регулирования ВЭД. По окончании изучения курса « Основы ВЭД» студенты должны иметь твердые знания в области:

- предмета ВЭД и методов ее осуществления;
- методов тарифного и нетарифного государственного регулирования ВЭД
- правовых условий и принципов заключения международных коммерческих договоров и обычаев международного торгового оборота;
- законодательного и нормативного регулирования в области валютных операций и таможенного оформления;
- методов определения таможенной стоимости;
- законодательных основ правовых гражданских отношений по условиям поставок и ответственности за их нарушение;
- методов и форм общепринятых международных расчетов;
- законодательных основ, регулирующих экспорт и импорт товаров;

1.3. Перечень дисциплин, знание которых необходимо для усвоения данной дисциплины.

Для успешного усвоения положений аудиторской проверки ВЭД необходимо знание следующих дисциплин:

- Основы гражданско-правовых отношений на внешнем рынке
- Аудит;
- Бухгалтерский учет ВЭД
- Экономический анализ ВЭД
- Налоги и налогообложение

II СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Федеральный компонент - отсутствует

2.2 Содержание тем аудиторных занятий

№№ тем	Краткое содержание тем лекционных и практических занятий	Число часов лекций	Число часов практических занятий
1	Понятие внешнеэкономической деятельности. Основы управления внешнеэкономической деятельностью. Этапы развития ВЭД в РФ Законодательное и нормативное регулирование ВЭД	2	
2.	Предмет ВЭД и методы ее осуществления. Прямой и косвенный методы. Их достоинства и недостатки.	2	
3	Организация и управление экспортными и импортными операциями. Посреднические виды ВЭД – перепродажа, комиссионные, агентские и брокерские. Классификация внешнеторговых организаций	4	1
4	Основы гражданско-правового управления контрактами. Классификация условий контрактов. Мировые цены на товары. Виды скидок с цены, применяемые в практике мировой торговли.	2	
5	Виды посреднической деятельности при осуществлении внешнеторговых операций	2	
6	Методы государственного регулирования ВЭД. Структура таможенного тарифа.. Тарифные платежи. Виды и порядок взимания таможенных платежей. Классификация таможенных пошлин. Виды лицензий и квот на экспорт и импорт. .	4	2
7	Методы таможенно- тарифного регулирования и их классификация. Классификация мер нетарифного	4	2

	регулирования. Методы международных расчетов по импортным и экспортным операциям		
8	Понятие таможенной стоимости и ее составляющие. Методы определения таможенной стоимости и их практическое применение. Факторы, влияющие на формирование таможенной стоимости. Таможенные сборы.	4	4
7	Понятие таможенного оформления. Порядок и технология. Действия должностных лиц органов таможенного контроля. Сведения подлежащие проверке сотрудниками таможенного органа. Документы для оформления товаров по различным таможенным режимам. Внесение изменений в таможенные декларации.	4	4
8	Классификационные системы и товарные номенклатуры ВЭД. Значение классификации товаров для международной торговли. Гармонизированная система кодирования товаров. Товарные номенклатуры ВЭД и классификация товаров	2	
9	Международные коммерческие термины «инкотермс -2000». Группы терминов, условия поставок. Обязанности продавца и покупателя. Переход рисков. Формирование фактической стоимости товаров в учете у импортера на условиях ИНКОТЕРМС – 2000». Зависимость цены товара от условий поставки.	4	4
	ИТОГО АУДИТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ	34	17

2.3 Темы содержания курса для самостоятельного изучения.

№№тем	Краткое содержание тем самостоятельного изучения курса дисциплины	Число часов теоретического курса	Число часов практических занятий
1.	Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне государства. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне региона.	2	
2.	Организация управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия. Формы организации внешнеэкономической деятельностью. Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Экономическое обоснование принимаемых решений.	2	
3	Классификация и правовое положение фирм, действующих на мировом рынке. Ответственность фирм.	2	
4.	Основные показатели деятельности зарубежных фирм. Отчетность фирм. Проблемы сопоставимости отчетности.	2	2
5.	Правовые аспекты договоров международной купли – продажи товаров. Стороны договора. Порядок заключения договоров. Применимое право. Источники правового регулирования договора международной купли продажи. Форма договора международной купли – продажи.	4	4

6.	Предмет договора международной купли – продажи. Базисные условия поставки. Предмет договора и условия – сроки поставки товаров, качество товара, цена и сумма контракта. Упаковка и маркировка товаров. Условия платежа. Обязанности сторон. Ответственность за нарушение сроков поставки. Страхование товаров. Санкции за нарушение условий договора.	5	4
	Итого часов самостоятельной работы	17	10
	ВСЕГО ЧАСОВ ПО КУРСУ ОБУЧЕНИЯ	51	27

1 Понятие ВЭД, методы государственного регулирования

1.1 Этапы развития внешнеэкономической деятельности.

Преобразование экономики страны отразилось и на внешнеэкономической деятельности организаций. За переходный период к рыночной экономике управление внешнеэкономической деятельностью *развивалось поэтапно.*

Выделяется четыре основных этапа.

Первым этапом реформы внешнеэкономической деятельности в СССР можно считать начало организации в 1986 году Государственной внешнеэкономической комиссии (ГВК), созданной в соответствии с Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19.08.1986 г. № 991

« О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями». Постановлением было разрешено *более чем 20 министерствам и ведомствам* осуществлять экспортно-импортные операции. Этим была нарушена государственная монополия на осуществление внешнеэкономической деятельности, просуществовавшей в СССР с апреля 1918 года.

Следующим этапом развития ВЭД можно считать предоставленную возможность хозяйствующим субъектам создавать *совместные предприятия* на территории СССР с участием иностранных фирм (Постановления Совета Министров СССР от 13.01. 1987 г. № 48 и № 49). Постановлением СМ СССР № 412 от 16 мая 1989 г. « О развитии хозяйственной деятельности советских организаций за рубежом», было разрешено юридическим лицам создавать совместные предприятия и на территории зарубежных стран. С выходом этого

постановления главным звеном внешнеэкономической деятельности стало предприятие.

Дальнейшее развитие новой системы государственного регулирования внешнеэкономических связей связано с принятием *Указа Президента* от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР». Указ отменил *специальную регистрацию* организаций в качестве участников ВЭД, в том числе посреднической деятельности, которая была обязательна с 1989 года.

Следующий этап развития и совершенствования ВЭД относится к периоду 1992 года и по *настоящее время*. За этот период принят целый ряд законов, заложивших основу современной системы управления внешнеэкономическим комплексом страны. Основы системы управления ВЭД заложены:

- Конституцией РФ;
- Гражданским кодексом;
- Таможенным кодексом РФ;
- Кодексом торгового мореплавания РФ;
- Законом РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности»;
- Законом РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13 октября 1995 года, с изменениями и дополнениями, внесенными федеральными законами № 96 –ФЗ от 8 июля 1997 года и № 32-ФЗ от 10 февраля 1999 года;
- Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», в редакции Федеральных законов № 192 –ФЗ от 29.12.1998 г. и № 128 –ФЗ от 5 июля 1999 года, с последующими изменениями и дополнениями;
- Законом РФ «Об экспортном контроле» от 18 июля 1999 года;
- Законом РФ «О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами», от 14 апреля 1998 года;
- Законом РФ «Об иностранных инвестициях» от 9 июля 1999 года;
- Законом РФ «О международном коммерческом арбитраже»;

- Законом РФ « О таможенном тарифе».

Кроме того, в практике международной торговли применяются следующие основные источники регулирования отношений внешнеторговой купли-продажи:

- Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью – Йорк, 1958 г.);
- Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже (1961 г.)
- Конвенция ООН об исковой давности в международной купле – продаже товаров (Нью – Йорк, 1974 г.);
- Конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам (Рим, 1980 г.);
- Конвенция ООН о договорах международной купли –продажи товаров (Вена, 1980 г.);
- Конвенция о праве, применимом к договорам международной –купли продажи товаров (1985 г.);
- Соглашение между государствами – участниками СНГ от 20 марта 1992 года « Об общих условиях поставок товаров между организациями государств – участников Содружества Независимых Государств».

Наряду с законодательными актами большое значение в регулировании системы управления ВЭД имеют указы и распоряжения Президента РФ, постановления и распоряжения Правительства РФ, нормативные акты, инструкции, положения, правила федеральных органов исполнительной власти, принимаемые ими в пределах своей компетенции.

В соответствии со сложившейся системой управления внешнеэкономическим комплексом страны, существует орган, координирующий деятельность. За период с 1995 –2000 год названия этого органа менялись несколько раз. До сентября 1998 года это было Министерство внешнеэкономических связей и торговли РФ, до мая 2000 года –

Министерство торговли РФ, а с мая 2000 года – Министерство экономического развития и торговли РФ (Минэкономразвития РФ).

1.2 Предмет внешнеэкономической деятельности и методы ее осуществления

Предметом внешнеэкономической деятельности в общем виде являются экспортно-импортные операции организаций. В международной коммерческой деятельности используются два основных метода их осуществления. Суть первого метода составляют прямой экспорт и импорт, осуществляемый поставку товаров самим производителем или их закупку конечным потребителем по контрактам с иностранными фирмами. При втором методе экспорт и импорт носит косвенный характер, так как операции поставки или закупки товара осуществляется через фирмы – посредники.

Прямые экспортно-импортные операции имеют ряд преимуществ, поэтому в развитых странах 2/3 экспорта приходится непосредственно на производителей товара. К преимуществам прямого метода относятся:

- наличие более тесных контактов с контрагентом;
- лучшее знание конъюнктуры рынка;
- быстрая ориентация своих производственных мощностей к потребностям покупателей.

Косвенный метод осуществления экспортно-импортных операций сохраняет свои тенденции к развитию и сохранению объемов при реализации:

- второстепенной продукции;
- на труднодоступных и малознакомых рынках сбыта;
- потребительских товаров и нестандартного оборудования;
- если отсутствует собственная сбытовая сеть за рубежом и требуется продвижение нового товара;
- в условиях монополизации торговли крупными торгово- посредническими фирмами.

К достоинствам и преимуществам косвенного метода можно отнести:

- собственную развитую сеть обслуживания;
- наличие долговременных связей с потребителями;
- хорошее знание конъюнктуры рынка товаров;
- большой опыт работы с производителями и потребителями товаров.

Метод осуществления экспортно – импортных операций зависит от централизации или децентрализации управления производственно-сбытовой деятельностью, профиля и сферы деятельности, размеров производства и масштабов заграничной деятельности.

Организация проведения экспортных операций зависит от объема. При малых объемах внешнеторговых сделок используется сбытовой и торговый аппарат фирмы, занимающийся сбытом продукции на внутреннем рынке. При их значительном масштабе могут быть использованы виды их осуществления, показанные на рисунке.



Рисунок 1 – Организация осуществления экспортных сделок

Выгодно создание за рубежом **юридически самостоятельных акционерных обществ** по реализации продукции, так как формально общество – мать не несет ответственности за их деятельность. Содержание собственного внешнеторгового аппарата за границей **обходится дорого, но имеет ряд преимуществ в изучении потребностей рынка, ценовой конъюнктуры, появления на рынке продукта – аналога.** Импорт товаров осуществляют в основном крупные фирмы, муниципалитеты, предприятия оптовой торговли потребительскими товарами, ресторанные концерны и объединения.

Фирмы – импортеры в своем составе имеют **отделы по импорту**, состоящие из двух секторов – **закупочного и административного.** При значительных и регулярных закупках за рубежом товаров для процесса производства или нужд общественного питания, фирмы в крупных промышленных центрах **открывают закупочные отделения.** Некоторые страны имеют правительственные организации, занимающиеся либо экспортом, либо импортом отдельных видов товаров. **Например, Бразильский институт кофе** занимается скупкой кофе у организаций, частных лиц и осуществляет централизованные экспортные поставки кофе. Аналогичные образования имеются практически во всех странах мира. Зарубежные импортеры пользуются услугами таких организаций.

Торговый посредник – независимая от импортера или экспортера организационная структура, выполняющая от их лица операции купли - продажи на основе заключенного соглашения или поручения. На их долю приходится примерно 50 % торгового оборота.

Торговое посредничество - понятие, включающее обширный круг видов деятельности.

Вид посреднической деятельности зависит *от наличия материально-технической базы фирмы как внутри страны, так и за рубежом, развития сети по обслуживанию внешнеторговых операций, квалификации специалистов, наличия и широты связей с зарубежными партнерами, степени*

их доверия, величины оборотного капитала, наличия налаженных информационных связей с банками, страховыми компаниями, знания конъюнктуры рынка товаров.

Примерный перечень посреднических внешнеэкономических операций показан на рисунке 2, который не является исчерпывающим.

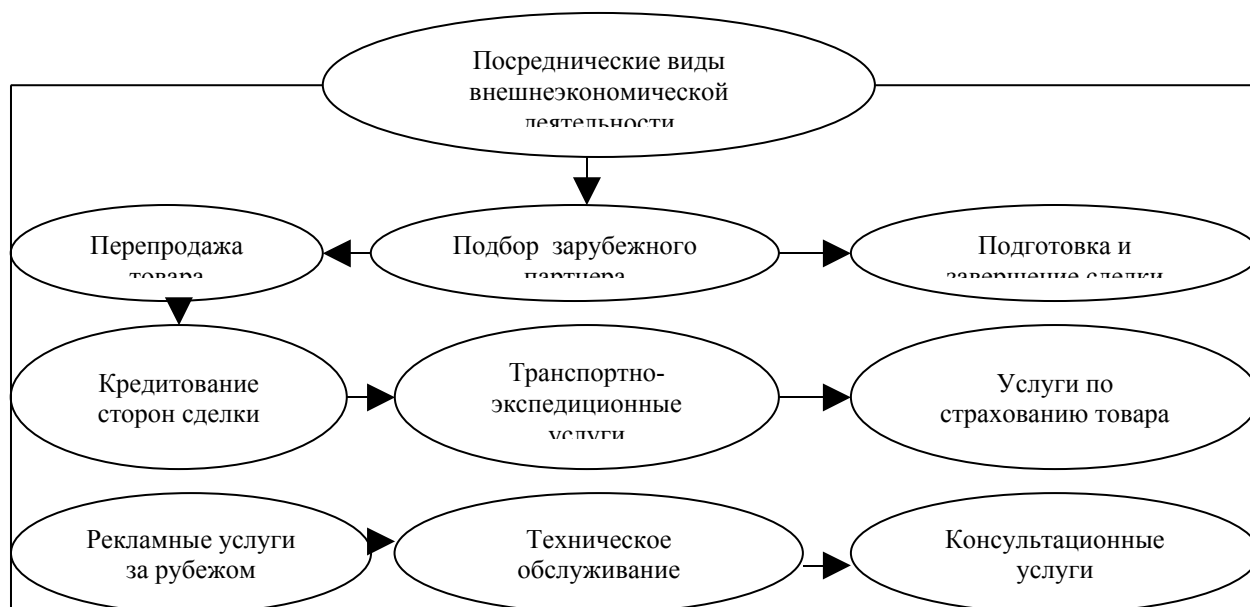


Рисунок 2 – Перечень основных видов внешнеэкономических посреднических операций

Использование во внешнеэкономической деятельности посредников дает экспортерам и импортерам *ряд преимуществ*, основными из которых являются:

- *не требуется вложений средств в организацию сбытовой сети за рубежом;*
- *не требуется отвлекать ресурсы на транспортировку, страхование товара;*
- *использование капитала посредника в сфере обращения;*
- *малодоступность рынков некоторых товаров, уже монополизированных торговыми посредниками;*

Недостатком использования услуг посредников является то, что экспортер или импортер лишен непосредственных контактов с рынками сбыта и целиком зависит от добросовестности и порядочности посредника.

Торгово-посреднические операции делятся на четыре вида: **по перепродаже, комиссионные, агентские и брокерские.**

Операции по перепродаже осуществляются торговыми посредниками от своего имени и за свой счет. Он выступает третьей стороной договора между экспортером и импортером. Различают два вида операций по перепродаже:

1. Торговый посредник выступает как покупатель в операциях с экспортером или импортером. Он собственник товара, реализует который по какой угодно цене и кому угодно.

2. Торговый посредник по взаимному договору с экспортером или импортером реализует товар по определенной цене, на определенной территории в обусловленные сроки.

Суть комиссионной операции состоит в продаже товара по договору посредником - комиссионером **от своего имени, но по поручению и за счет экспортера – комитента.** До окончания сделки комитент остается собственником товара, но для покупателя стороной договора является комиссионер. Комиссионер получает вознаграждение за продажу товара либо в виде процента от суммы сделки, либо в виде разницы между ценой комитента и продажной ценой.

Если комиссионер выполняет операцию по поручению импортера на покупку товара в стране экспортера, **то он называется индентом.** Операция может быть закрытой, если индент точно указывает, где и что купить, и открытой – если право выбора покупки товара предоставляется комиссионеру.

Разновидностью комиссионных сделок **является консигнационная сделка,** при которой продажа товара принадлежащего комитенту осуществляется со склада комиссионера. Этот вид сделок ограничен и применяется при поставке новых товаров, при плохо освоенном рынке сбыта, когда комитент не уверен в устойчивом сбыте товара.

Агентской считается операция, при которой одна сторона – принципал, поручает другой стороне – агенту совершать юридические сделки за счет и от имени принципала на определенной территории. **Агент** – независимое,

юридическое лицо, зарегистрированное в торговом реестре, осуществляющее свою деятельность самостоятельно на основании агентского соглашения. Агент не выступает стороной, участвующей в договоре купли - продажи. Он лишь способствует совершению сделки.

Брокерские операции – операции при которых посредники (брокеры) занимаются установлением контактов между продавцом и покупателем, страхователем и страховщиком. Брокеры не являются третьей стороной в договоре купли - продажи, а действуют по отдельному поручению, как информаторы между покупателем и продавцом , взявшими на себя обязательства по сделке. Брокеры не могут представлять одновременно интересы обеих сторон сделки. . Предметом поручения брокерам является:

- **информирование сторон о состоянии рынка товаров;**
- **подбор партий товара оговоренного ассортимента;**
- **контроль выполнения контракта и предъявление рекламаций.**

Вознаграждение брокера за услуги называется **«брокердж», «куртаж», «провизион»**. Размер вознаграждения колеблется от 0,25 до 3 % от суммы контракта.

В зависимости от характера внешнеторговых операций, фирмы их осуществляющие, классифицируются на: торговые, **агентские, комиссионные, брокерские и фэкторы.**

В свою очередь **торговые фирмы** выступают в виде:

- 1. Торговых домов,** закупающих товар у производителей в своей стране или покупающих товар за рубежом для оптовой или розничной торговли.
- 2. Экспортных специализированных или универсальных фирм,** закупающих товар на внутреннем рынке и продающих его за рубежом.
- 3. Импортных фирм,** закупающих за свой счет товар за рубежом у экспортеров либо на аукционах и биржах для продажи на внутреннем рынке.
- 4. Оптовых фирм– посредников** между производителями товаров и розничной торговой сетью, осуществляющих их закупку за свой счет крупными партиями.

5. Крупных, *розничных торговых фирм*, осуществляющих экспортно-импортные сделки за свой счет без посредников.

6. *Фирм – дистрибьютеров*, выполняющих в основном импортные операции по определенному виду товара и выступающие торговцами по договору.

7. *Фирм – стоктистов*, расположенных в стране импортера и осуществляющих консигнационные операции.

Агентские экспортные и зарубежные фирмы длительное время сохраняют тесные контакты с принципалами.

Комиссионные фирмы выступают в двух видах. К первому виду относятся экспортные фирмы, представляющие либо продавца, либо покупателя. Вторым видом комиссионных фирм являются импортные фирмы, представляющие интересы покупателей своей страны.

Брокерские фирмы – это небольшие компании с высококвалифицированными специалистами, поддерживающими тесные контакты с крупными банками. Это позволяет им финансировать внешнеторговые сделки под залог товаров.

Фирмы – фэкторы – это торговые посредники, выполняющие широкий круг услуг и обязанностей от имени экспортера за свой счет и финансирующие экспортные операции в виде аванса производителю или кредита покупателю, оплаты страховой стоимости. Такие фирмы специализируются на сделках с кожей, текстилем, древесиной, химической продукцией.

1.3 Основы гражданско-правового управления контрактами

Аудитор, приступая к проверке законности выполнения внешнеторговых сделок, должен детально изучить применяемые методы гражданско - правового управления договорами международной купли - продажи (контрактами), заключаемыми аудируемым лицом с иностранным контрагентом.

Институт гражданско-правовых норм, регулирующих порядок и формы совершения сделок с иностранными партнерами, *включает содержание сделки, условия действительности сделки и юридические последствия ее недействительности.*

В договорных отношениях российских предпринимателей с иностранными партнерами используются различные термины: *«делка», «договор», «контракт», «соглашение»*. Понятие *«делка», несколько шире* понятия *«договор/контракт»*. Согласно ст. 153 ГК РФ сделками признаются действия граждан и юридических лиц, связанные с установлением, изменением или прекращением гражданских прав и обязанностей. Сделки бывают *двусторонними и многосторонними*, которые и именуются договорами.

Контракт – это договор купли – продажи товаров в материально-вещественной форме, содержащий права и обязанности сторон и условия выполнения сделки. В российском законодательстве взаимоотношения сторон *по договору купли – продажи регулируются § 1 и 3 гл. 30 ГК РФ*. При заключении договора международной купли – продажи российские предприниматели должны так же руководствоваться *принципами международных коммерческих договоров*, принятых в мировой практике для урегулирования взаимных прав и обязанностей контрагентов.

Основным признаком международного договора купли – продажи согласно *ст. 1 Венской конвенции ООН (1980 года)* является месторасположение сторон договора *в разных государствах*. Договор, заключенный фирмами одного государства, коммерческие предприятия которого географически расположены в различных государствах, так же будет признан международным

Непременным *условием внешнеторгового контракта считается* наличие оговорки, законодательство какой страны будет применяться для регулирования прав, обязательств и условий сделки. При отсутствии такого соглашения, применяется право той страны, где расположены офисы: *продавца по договору купли – продажи; комитента - по договору комиссии; доверителя – по договору поручения; перевозчика – по договору перевозки.*

Заключению международного контракта должна предшествовать со стороны или покупателя или продавца *оферта*, которая должна быть полностью *акцептована* сторонами, вступающими в сделку (п. 2 ст. 432 ГК РФ).

В практике международных торговых отношений широко применяются *международно-правовые обычаи*, разновидностью которых являются *торговые обычаи*. Обычаи являются источниками права, хотя нигде не зафиксированы.

Существует разнообразие контрактов, содержание которых зависит от условий сделки. Но в основе их лежат положения классического контракта купли – продажи.

Классификация условий контракта с точки зрения их универсальности и обязательности выполнения продавцом и покупателем в общем виде приведены на рисунке 3.



Рисунок 3 - Классификация условий внешнеторговых контрактов

Отдельные контракты имеют *специфические условия*: место исполнения контракта или поставки товара, цену, финансовые условия, коммерческие документы и т.п.

Важнейшим условием контракта является *место исполнения*, под которым понимается место перехода права собственности на товар. Именно в месте исполнения контракта проверяется передаваемый товар по количеству и качеству и переходит риск случайной гибели товара от продавца к покупателю.

Цена, как условие контракта, выражается числом денежных единиц определенной валюты за единицу товара, передаваемого по контракту. Следует различать валюту цены и валюту платежа.

Способ фиксации цены на товар и выбор валюты платежа предусматриваются в специальном разделе контракта. Если предметом сделки являются разные товары с различными ценами, то перечень товаров с ценами оформляются в виде *приложения к контракту - спецификации*.

Мировые цены *на сырьевые товары* определяют основные страны – *поставщики*, на готовые изделия и оборудование – *ведущие фирмы производители*. Информация о мировых ценах на ресурсы и товары публикуются в специальных статистических справочниках, биржевых котировках, аукционных бюллетенях. Они разделяются на фактические цены и цены предложения. Наиболее реальными на момент заключения контрактов являются цены аукционов и биржевых котировок, так как они отражают цены фактических сделок.

В мировой торговле широко применяются скидки, виды которых зависят от условий поставок и платежа, объема сделки, конъюнктуры рынка и т.п. Наиболее часто применяются следующие виды скидок.

Общая скидка – скидка с преysкурантной или справочной цены, колеблется в зависимости от вида товара от **5 до 20 %**.

Прогрессивная скидка – скидка за количество поставляемого товара. Применяется к серийным поставкам изделий заказчику. Размер скидки колеблется *от 2 до 10 %*.

Дилерские скидки предоставляются в основном на рынке автотранспорта и оборудования продавцами своим постоянным представителям и посредникам. Величина скидки зависит от вида товара и колеблется от 3 до 15 % от цены.

Скидки «сконто» - получают покупатели, которые по условиям расчетов получают краткосрочный товарный кредит, при оплате товара наличными и немедленно. Размер скидки соответствует *размеру ссудного процента* на денежном рынке в данный момент.

Бонусная скидка – скидка за оборот, предоставляемая продавцами своим постоянным агентам за покупку определенного количества товара. В соглашении обычно предусматривается шкала скидок, которая варьируется от *2-х до 25 %* в зависимости от величины оборота.

Сезонная скидка – скидка на товар вне сезона его использования. Ее величина зависит от вида товара.

В мировой практике внешнеторговых сделок скидка может быть предусмотрена при заключении контракта, что является предпочтительным вариантом. Иногда вопрос о скидке решается в процессе переговоров, когда продавец оговаривает цену товара, например в 300 долл. США, но с учетом скидки в контракте отражается цена в 270 долл., то есть с 10% скидкой.

Вопросы для самопроверки по 1 и 2 темам. Выберите правильный ответ.

1. Что является главным объектом ВЭД?

- а) организации;
- б) государство.

2. Внешнеэкономической деятельностью является?

- а) часть политики государства в целом;
- б) часть государственной внешней политики и экономических отношений в мировом сообществе;

в) часть внешнеэкономического обеспечения системы государственных органов.

3. Какая из трех ветвей власти обеспечивает деятельность государства в области ВЭД?

а) законодательная, правовая, исполнительная;

б) правовая, законодательная, судебная;

в) исполнительная, законодательная, судебная.

4. Сколько этапов развития ВЭД существует ?

а) два;

б) четыре;

в) пять.

5. К какому методу осуществления ВЭД относятся операции поставки или закупки, которые производятся через фирмы - посредники?

а) косвенный метод;

б) прямой метод;

в) обратный;

г) пропорциональный.

6. На долю прямых экспортно-импортных операций в развитых странах приходится?

а) $1/3$ объема;

б) $2/5$ объема;

в) $3/4$ объема;

г) $2/3$ объема.

7. К преимуществам прямого метода осуществления ВЭД не относится?

а) наличие контроля;

б) лучшие знания конъюнктуры рынка;

в) быстрая ориентация рынка на потребительские товары;

г) потребительская возможность населения.

8. К достоинствам косвенного метода относится?

а) собственная развитая сеть обслуживания;

- б) наличие связей с потребителями товаров;
- в) хорошее знание конъюнктуры рынка;
- г) все вышеперечисленное.

9. Все торговые посреднические операции делятся на:

- а) операции по перепродаже и некомиссионные операции;
- б) некомиссионные и дилерские операции;
- в) агентские операции и операции по перепродаже;
- г) дилерские и агентские операции.

10. Суть комиссионных операций состоит в:

- а) в продаже товаров комитентом по договору с комиссионером от своего имени, но по поручению и за счет комитента;
- б) в операциях, при котором одна сторона поручает другой стороне совершать сделки.

11. Предметом поручения брокеру может быть;

- а) поиск партнера по сделкам;
- б) контроль выполнения контракта и предъявление рекламаций;
- в) информирование сторон о состоянии рынка товаров;
- г) все вышеперечисленное.

12. К какому виду скидок относится скидка с прейскуранта или справочная цена, которая колеблется от 5 до 20%?

- а) прогрессивная скидка;
- б) дилерская скидка;
- в) бонусная скидка;
- г) общая скидка.

13. Какой вид скидок не существует?

- а) прогрессивная скидка;
- б) дилерская скидка;
- в) бонусная скидка;
- г) общая скидка;
- е) кредитная скидка.

14. В какой операции одна сторона поручает другой совершать юридические сделки за счет и от имени принципала на определенной территории?

- а) в агентской;
- б) в предпринимательской;
- в) в коммерческой;
- г) в брокерской.

15. Какой в среднем процент от суммы контракта в международной практике составляет вознаграждение брокеру ?

- а) от 0,25 до 3-х процентов;
- б) от 1 до 2 –х процентов;
- в) от 1,5 до 3-х процентов.

Ответы к п. 1.1. и 1.2. 1) а; 2) б; 3) в; 4) б; 5) а; 6) г; 7) г; 8) д; 9) в; 10) а; 11) г; 12) г; 13) е; 14) а; 15) а

1.4 Методы государственного регулирования ВЭД.

На стадии планирования и составления программы проверки аудируемого лица, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность, аудитор должен тщательно изучить применяемые им меры и методы государственного и регионального валютно - таможенного регулирования.

Внешнеэкономическая деятельность во всех странах рассматривается как часть внешней политики государства, национальной экономической политики, и поэтому подлежит государственному регулированию.

Государственное регулирование ВЭД осуществляется с помощью широкого круга мер, число которых постоянно растет. Все инструменты и меры государственного регулирования ВЭД можно систематизировать по критериям, показанным на рисунке 4.

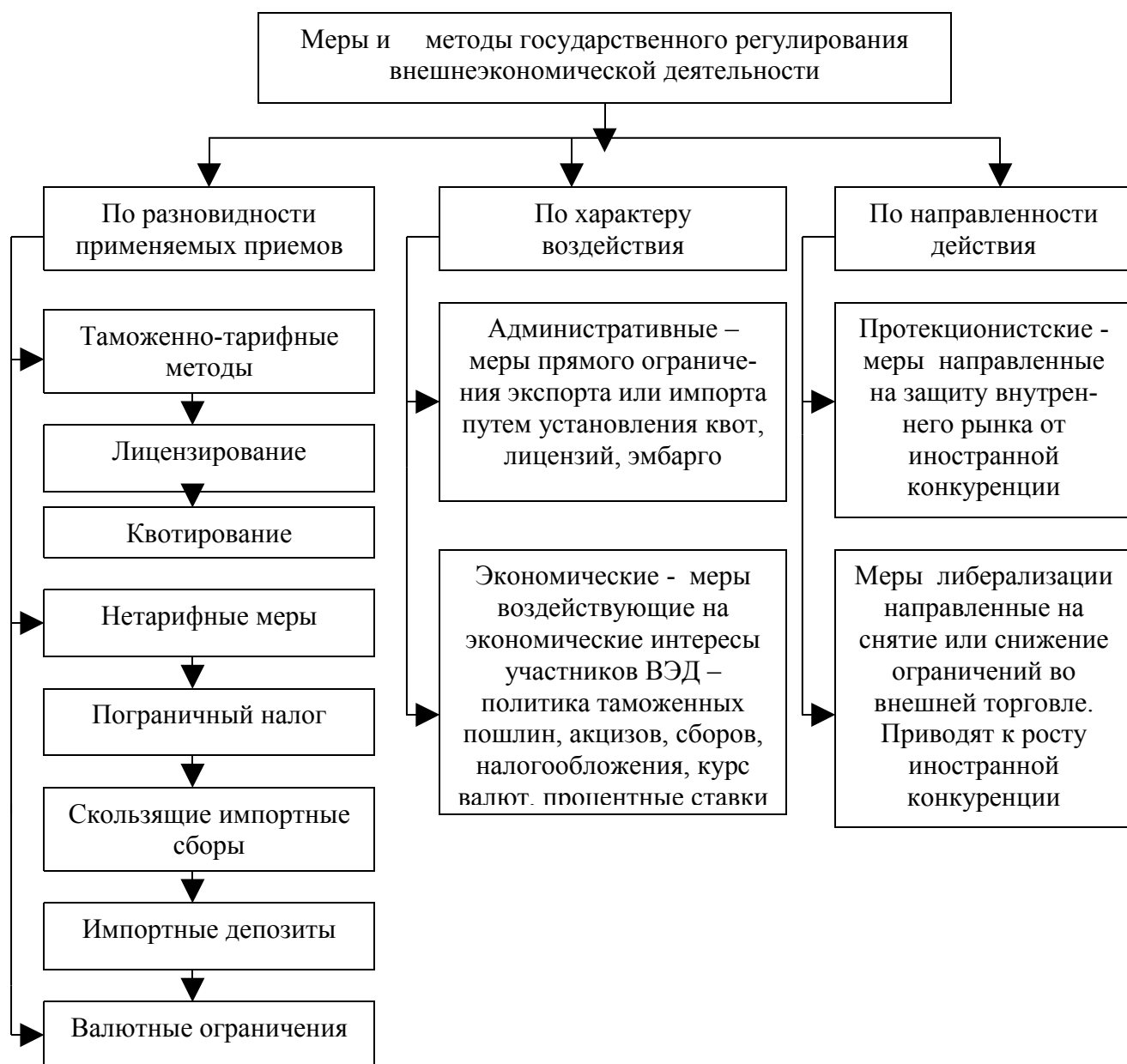


Рисунок 4 - Меры и методы государственного регулирования ВЭД

К числу мер государственного регулирования в качестве стимулирующих внешнеэкономическую деятельность, можно отнести меры *поддержки отечественного экспорта*. К ним относятся:

1. *Государственная финансовая поддержка, осуществляемая на платной и возмездной основе.*
2. *Меры налогового регулирования, осуществляемые в виде отсрочки платежей по налогу на прибыль*

Практическое применение этих мер поддержки экспорта заключается в таможенно - тарифном регулировании в отношении таможенного режима переработки экспорта под таможенным контролем, а так же таможенного режима выпуска для свободного обращения. Изменения в таможенном режиме предоставляют отсрочку уплаты таможенных пошлин и налогов на время, необходимое для производства и сбыта продукции за рубежом, а так же не взимание таможенных платежей и процентов за предоставление отсрочки их уплаты.

3. *Меры специальной поддержки экспортеров.* К ним относят информационное, консультационное, маркетинговое и техническое содействие экспортерам.

Региональное регулирование осуществляется в строгом соответствии с Федеральным законодательным и нормативным регулированием ВЭД. Разграничение полномочий в части управления ВЭД между федеральными и региональными органами исполнительной власти *определяется двусторонними договорами между РФ и субъектами, входящими в ее состав.* Полномочия регионов в области ВЭД определяются и законом РФ «*О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности*».

1.4.1 Таможенно - тарифное регулирование ВЭД

Законодательство Российской Федерации допускает применение двух методов регулирования внешнеторговой деятельности – *тарифного и нетарифного, что отвечает общемировой практике.*

Механизм таможенно- тарифного регулирования показан на рисунке 5.



Рисунок 5 - Методы таможенно - тарифного регулирования

В большинстве стран наряду с *экономическими мерами* широко применяются также и *административные меры* регулирования внешней торговли, напрямую ограничивающие импорт и экспорт товаров, ограждая внутренний рынок, как от излишних импортных поставок, так и от возможности возникновения дефицита отечественных товаров.

Под тарифным регулированием следует понимать меры государственного воздействия на внешнеэкономические связи страны, в основе которых лежит *ценовой фактор влияния на внешнеторговый оборот*.

Основными *целями таможенного тарифа* являются:

1) *Рационализация товарной структуры ввоза иностранных товаров в Россию.*

2) *Поддержание рационального соотношения вывоза товаров и их ввоза, соотношения валютных доходов и расходов на территории России.*

3) *Создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров, защиты экономики России от неблагоприятного воздействия на нее иностранной конкуренции и на обеспечение условий для эффективной интеграции страны в мировую экономику.*

Нормативный документ, содержащий систематизированный перечень товаров с указанием ставок таможенных пошлин, взимаемых при перемещении товаров через таможенную границу, называется *таможенным тарифом*. Структура и элементы таможенного тарифа представлены на рисунке 6.

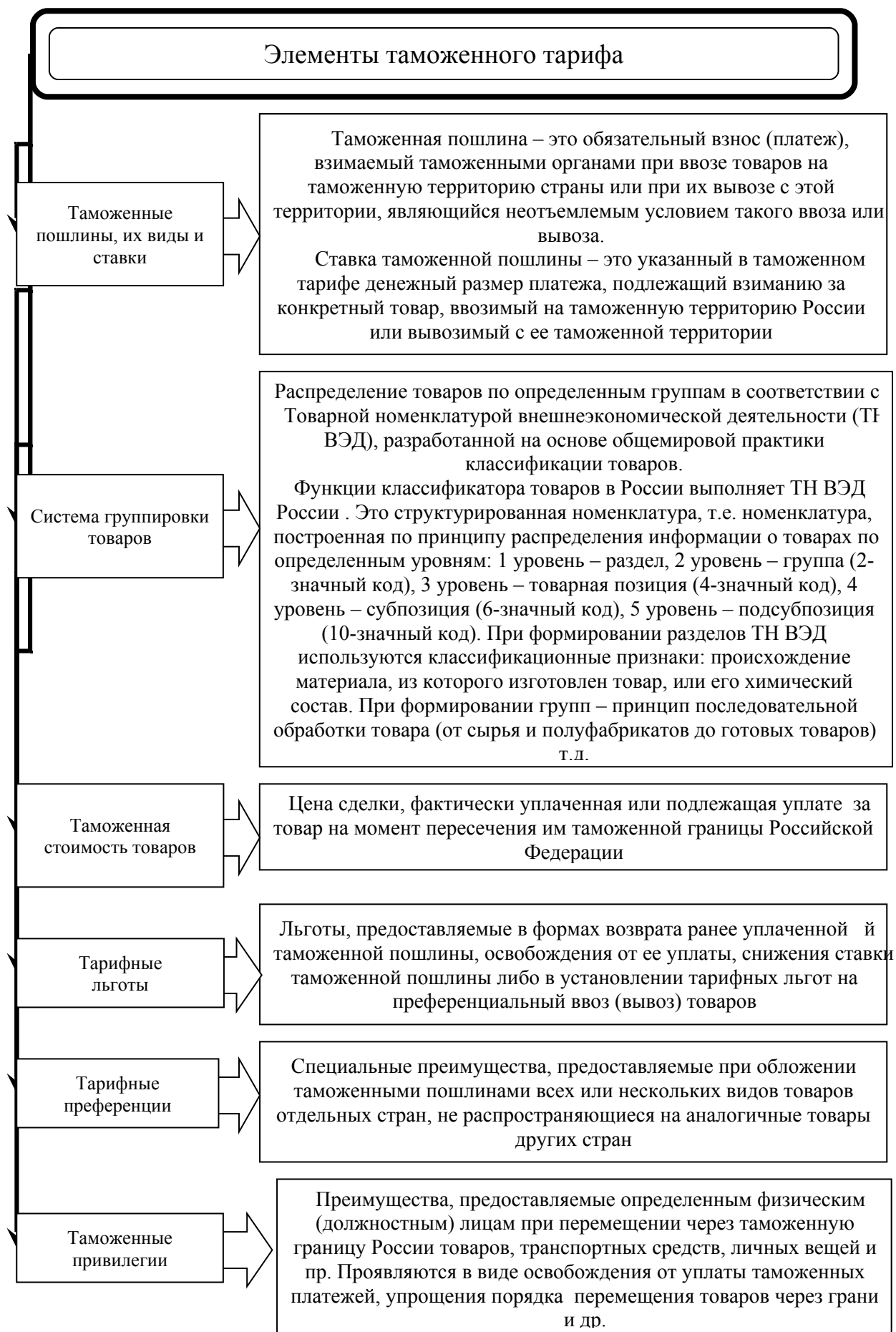


Рисунок 6 – Элементы и структура таможенного тарифа

Таможенная стоимость товара – это цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар на момент пересечения им таможенной границы РФ. Она является основой для начисления таможенной пошлины и иных видов таможенных платежей. Методика ее определения приведена на рисунке 7.

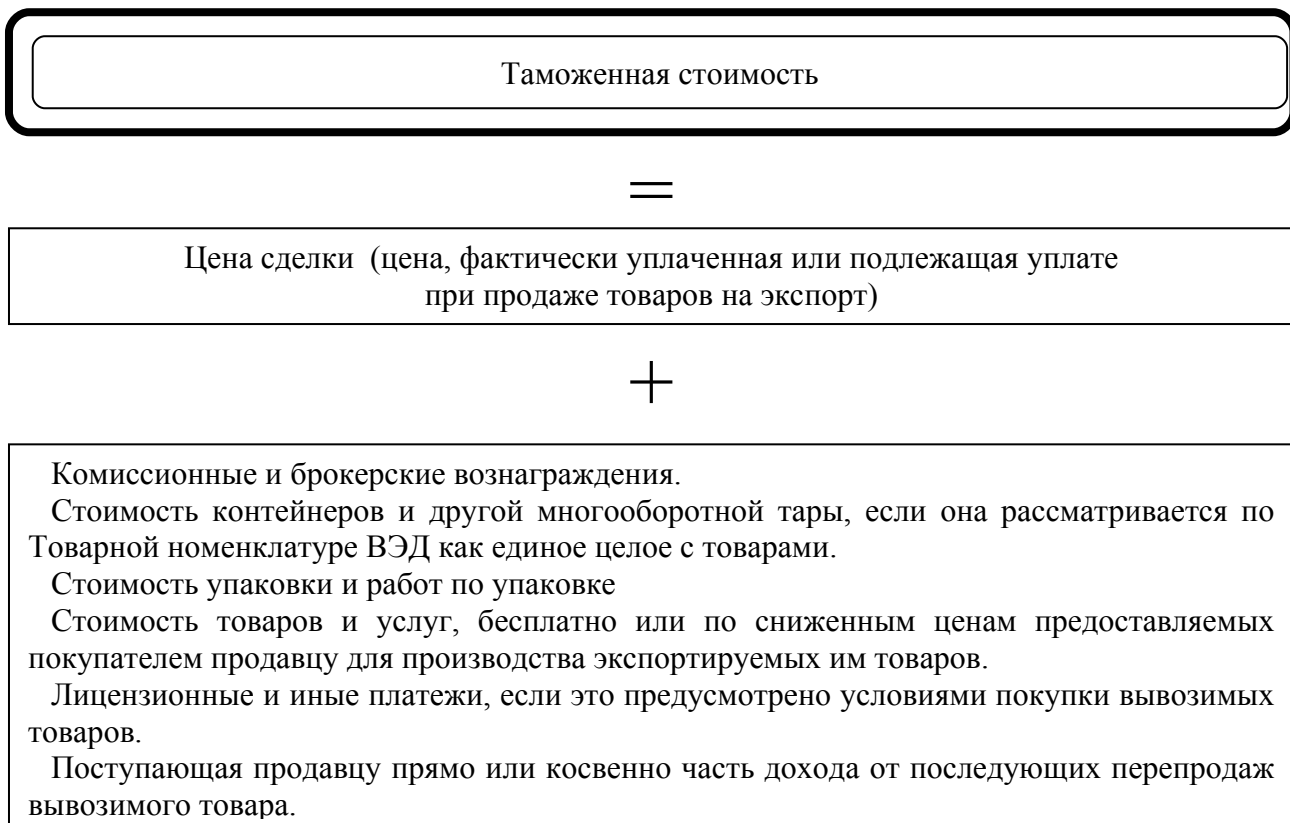


Рисунок 7 – Состав и структура таможенной стоимости

Таможенная стоимость используется для достижения следующих целей:

- обложения товаров таможенной пошлиной;***
- ведения внешнеэкономической и таможенной статистики;***
- применения нетарифных мер государственного регулирования*** торгово-экономических отношений (квотирования, лицензирования), включая осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок.

Решение о правильности определения импортером таможенной стоимости как ввозимых, так и вывозимых товаров, принимается таможенным органом, осуществляющим таможенное оформление. Процедура контроля таможенной

стоимости должна проводиться в возможно короткие сроки с целью недопущения необоснованной задержки выпуска товаров в соответствии с заявленным таможенным режимом. В процессе такого контроля может осуществляться корректировка таможенной стоимости. Она осуществляется в соответствии с порядком, установленным нормативными документами ГТК России с обязательным заполнением формы корректировки таможенной стоимости на бумажном и электронном носителях информации.

Фискальная функция таможенных органов проявляется в пополнении доходной части бюджета за счет взимания таможенных платежей с перемещаемых через таможенную границу товаров и транспортных средств. Эта функция выполняется при помощи взимания таможенных платежей, перечень и порядок уплаты которых приведен на рисунке 8.



Рисунок 8 – Виды и порядок взимания таможенных платежей

Наиболее **распространенным видом** таможенных платежей является **таможенная пошлина**. Под таможенной пошлиной понимается **платеж, взимаемый таможенными органами РФ** при ввозе товара на таможенную территорию РФ или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза (ТК РФ). **Уплата** таможенной пошлины носит **обязательный характер** и обеспечивается мерами государственного принуждения.

Необходимо обратить внимание на важную особенность – возможность уплаты таможенной пошлины **любым заинтересованным в этом лицом**, а не только лицом, непосредственно перемещающим товары и транспортные средства через таможенную границу. **На НДС и акцизы такое правило не**

распространяется, т.е. их уплата является личной обязанностью каждого налогоплательщика.

Классификацию таможенных пошлин можно проводить по различным основаниям, изложенным на рисунке 9.

Функции таможенных пошлин носят не только **фискальный**, но также **регулятивный и стимулирующий характер**. Фискальная функция таможенных пошлин состоит в **пополнении федерального бюджета**. **Регулятивная функция** проявляется либо как **стабилизирующая, выравнивающая** условия конкуренции для товаров импортных и товаров отечественного производства, либо как **протекционистская**, когда ограничивается доступ импортных товаров на отечественный рынок. Она может носить и **стимулирующий характер** – когда ставки таможенных пошлин устанавливаются **ниже разницы между национальными и мировыми ценами** и тем самым создаются широкие возможности для импорта товаров.



Рисунок 9 – Классификация оснований уплаты таможенных пошлин

Закон РФ «О таможенном тарифе» закрепляет за *Правительством РФ* право определять и изменять *ставки* таможенных пошлин.

Ставки таможенных пошлин на один и тот же товар *не могут изменяться чаще, чем один раз в шесть месяцев*. Единновременно ставки не могут быть повышены более чем *на 10 процентных пунктов для адвалорных ставок* и эквивалентного значения для *ставок специфических*.

Ставки таможенных пошлин могут быть дифференцированы в зависимости от кода товара по Товарной номенклатуре ВЭД и страны происхождения. Например, при ввозе товаров из стран, которым Россия предоставляет *режим наибольшего благоприятствования*, применяются так называемые *базовые (или минимальные) ставки* таможенных пошлин. А вот в отношении товаров, происходящих из так называемых развивающихся стран, действуют *преференциальные ставки таможенных* пошлин, размер которых не *превышает 75 % от базовых ставок*. При этом страной происхождения товара считается страна, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке.

В зависимости от страны происхождения товаров выделяют *максимальные (или генеральные), а также карательные ставки* таможенных пошлин. *Максимальные* (базовые ставки, увеличенные вдвое) применяются в отношении товаров, происходящих из государств, которым Россия не предоставляла режим наибольшего благоприятствования, либо страна происхождения которых не установлена. *Карательными* принято именовать особо высокие пошлины (*в 3-5 раз превышающие генеральные*), и их применение предусмотрено в отношении товаров, происходящих из государств, осуществляющих в отношении России всевозможного рода *недружественные акты*, в том числе дисциплинарную на своем внутреннем рынке российских товаров.

Порядок уплаты таможенных платежей регулируется *нормами главы 20 Таможенного Кодекса РФ* и принятыми в соответствии с ней и в ее развитие подзаконными нормативно-правовыми актами.

Таможенные платежи в зависимости от их вида *могут уплачиваться* как в *валюте РФ, так и в иностранных валютах*, курсы которых котируются Центральным банком РФ. Таможенные платежи можно уплачивать как в *безналичном порядке, так и наличными деньгами в кассу таможенного органа* в пределах сумм, установленных российским законодательством.

Кроме таможенной пошлины, особый интерес представляет **сборы за таможенное оформление.**

Таможенные сборы за таможенное оформление - *вид таможенных платежей*, взимаемых за таможенное оформление товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу РФ. Таким образом, перемещение товаров через границу является неотъемлемым условием взимания таких сборов.

Сборы за таможенное оформление взимаются в *рублях в размере 0,1 %* таможенной стоимости товаров и дополнительно *в иностранной валюте в размере 0,05 %* таможенной стоимости товаров. За таможенное оформление товаров и транспортных средств *вне определенных для этого мест и вне времени работы* таможенных органов сборы за таможенное оформление *взимаются в двойном размере.*

Сроки уплаты таможенных платежей устанавливаются для каждого вида *таможенных платежей отдельно.* По общему правилу в отношении товаров и транспортных средств, перемещаемых через границу, таможенные платежи уплачиваются *либо до принятия, либо одновременно* с принятием таможенной декларации.

Нетарифные меры государственного регулирования внешней торговли принимаются в отношении поставок сравнительно *небольшой группы товаров либо в течение ограниченного* срока и предназначены для решения определенных экономических и социальных проблем, требующих оперативного вмешательства государства.

Применение мер нетарифного регулирования в условиях самостоятельного осуществления большим числом компаний внешнеторговых операций

позволяет *влиять на рост внешнеторгового дефицита*, выравнять *торговый и платежный балансы страны*, более рационально распоряжаться иностранной валютой при ее нехватке для закупки за рубежом наиболее необходимых в стране товаров, мобилизовать валютные резервы для обслуживания внешнего долга России.

Законодательство Российской Федерации предусматривает *возможность установления запретов и ограничений экспорта и импорта* исходя из национальных интересов России, включающих в себя:

- *соблюдение общественной морали и правопорядка;*
- *охрану жизни и здоровья людей, животного и растительного мира и окружающей среды в целом;*
- *сохранение культурного наследия народов России;*
- *защиту культурных ценностей от незаконных вывоза, ввоза и передачи прав собственности на них;*
- *необходимость предотвращения исчерпания невозполнимых природных ресурсов;*
- *обеспечение национальной безопасности России;*
- *защиту внешнего финансового положения и поддержание платежного баланса Российской Федерации, выполнения международных обязательств.*

Следует обратить внимание на некоторые особенности мер нетарифного регулирования ВЭД. Так, запрет на перемещение через таможенную границу товаров, *представляющих историческую, научную, художественную или иную культурную ценность, не является абсолютным*, и такое перемещение в ряде случаев возможно с разрешения соответствующих государственных органов.

Лицензирование и квотирование являются наиболее распространенными методами регулирования ВЭД.

Лицензирование – это регулирование компетентными государственными органами ввоза в РФ и вывоза из нее товаров путем выдачи специального

разрешения – лицензии. Лицензирование может вводиться по отдельным товарам, странам или группам стран. Оно используется в качестве регулятора спроса и предложения на внутреннем и внешнем рынке.

Квотирование – это установление Правительством РФ количественных ограничений (квот) экспорта и импорта. Лицензирование и квотирование часто тесно связаны между собой. В частности выдача лицензий обычно сопровождается квотированием.

Лицензия – это специальный документ, разрешающий совершение внешнеторговых операций в течение определенного срока или с определенным количеством товара. Лицензия выдается **при регулировании как экспорта, так и импорта**. Выдача лицензий осуществляется Министерством экономического развития и торговли РФ всем субъектам хозяйственной деятельности, зарегистрированным на территории Российской Федерации, независимо от форм собственности.

Методы и меры нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации приведены на рисунке 10. Основные виды лицензий, применяемых в мировой практике, представлены на рисунке 11.

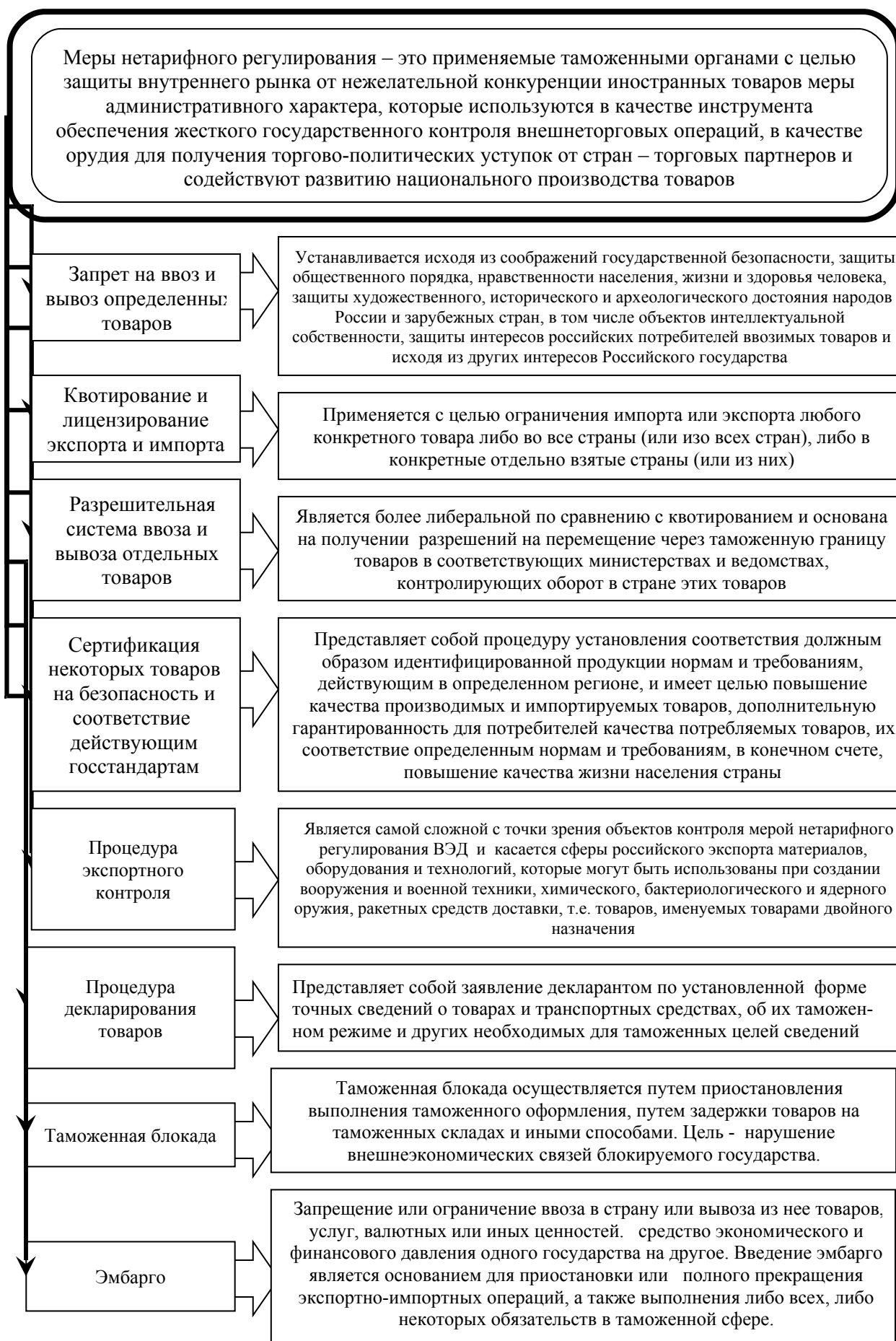


Рисунок 10 – Классификация мер нетарифного регулирования

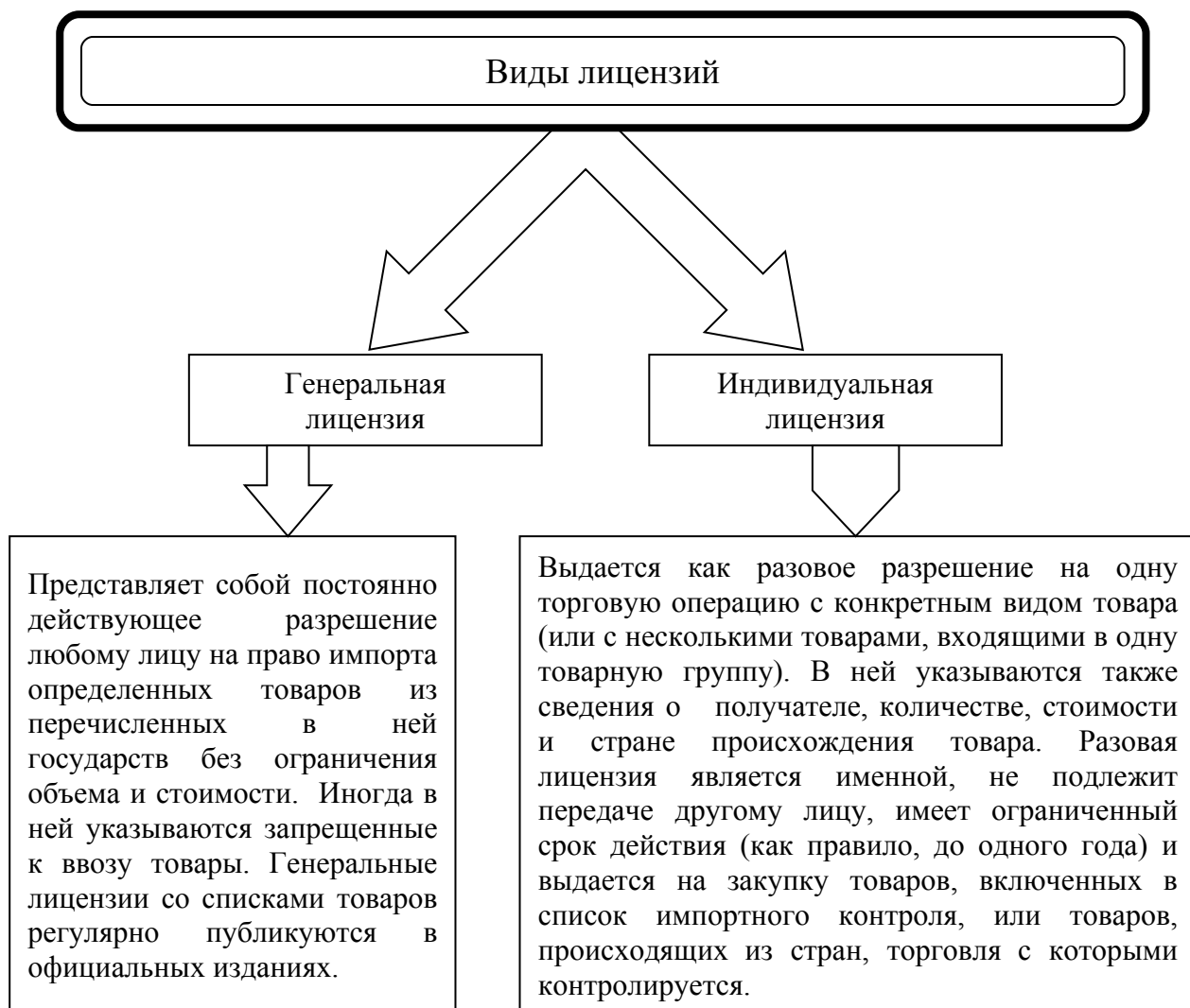


Рисунок 11 – Виды и характеристика лицензий

Квоты – это количественные ограничения устанавливающие максимальный объем или стоимость перемещаемого через таможенную границу товаров. **Квотирование экспорта было применено в 1993 году** для предотвращения **на внутреннем рынке дефицита** тех товаров, реализация которых на внешнем рынке обеспечивала более высокие доходы. В настоящее время квотирование экспорта не применяется. Квотирование импорта подразумевает использование **нескольких видов ограничений поставок в страну** импортных товаров. Импортные квоты устанавливаются в процентах от величины экспорта либо закупок конкретного товара на внутреннем рынке с целью поощрения национального производителя. Виды импортных квот приведены на рисунке 12.

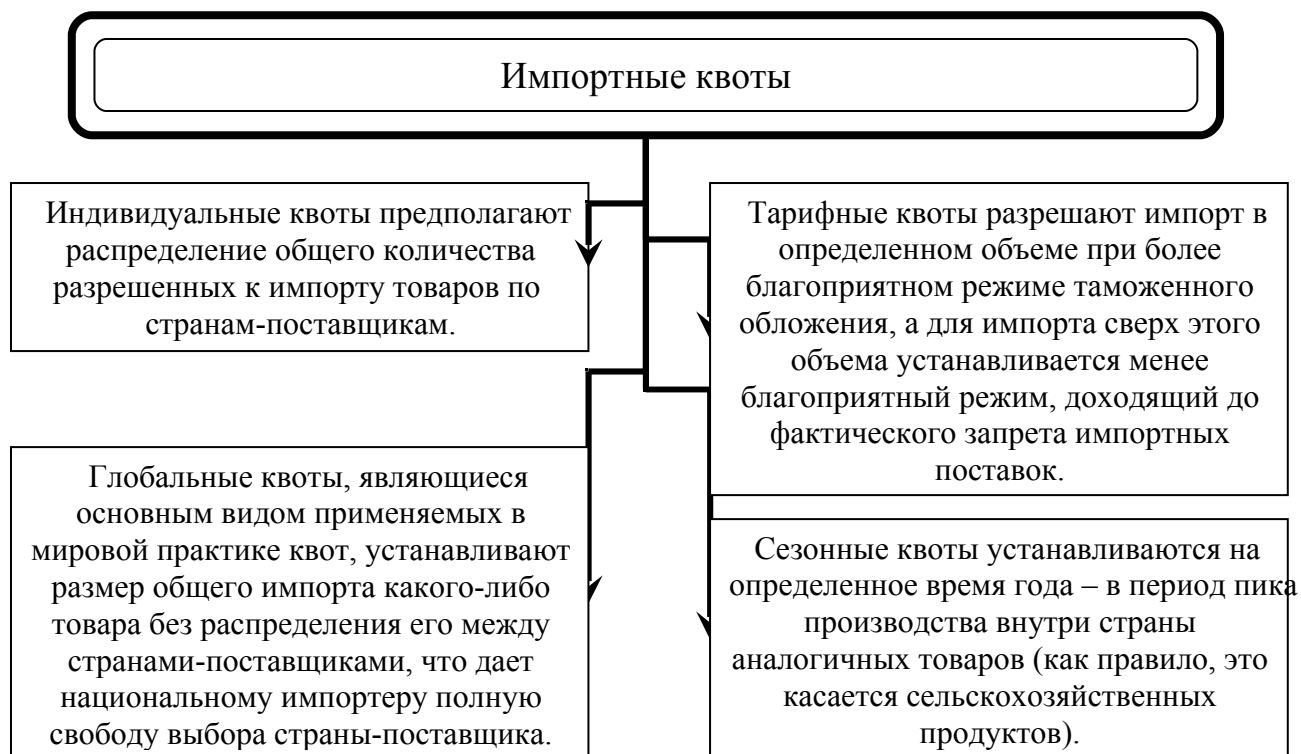


Рисунок 12 – Виды импортных квот

К товарам, перемещение которых через таможенную границу Российской Федерации осуществляется *по квотам* относятся:

- *радиоэлектронные средства и высокочастотные устройства (при их импорте);*
- *оружие и боеприпасы невоенного назначения (при экспорте и импорте);*
- *культурные ценности (при их экспорте);*
- *картографические и топографические материалы (при импорте и экспорте);*
- *лекарственные средства, наркотические, психотропные вещества и яды (при импорте и экспорте);*
- *химические средства защиты растений (при импорте и экспорте) и ряд других товаров.*

Система сертификации качества продукции предполагает *гигиеническую, ветеринарную и фитосанитарную оценки*, которые осуществляются соответствующими компетентными органами по специально установленным правилам. Законодательство РФ предусматривает *ответственность*, как изготовителя, так исполнителя и продавца за выпуск или продажу

некачественной продукции, недостоверную информацию о качестве и правилах использования товара, а также *за нарушение им правил по сертификации товаров.*

При сертификации иностранных товаров на предмет их соответствия установленным в России для подобных товаров требованиям, проверяются те показатели характеристики продукции и используются *те методы оценки, которые:*

- позволяют провести идентификацию продукции в соответствии с ТН ВЭД России:

- проверить ее происхождение и принадлежность к конкретной товарной партии;

- позволяют подтвердить соответствие продукции установленным в России требованиям.

Экспорт товаров и *технологий двойного назначения* находится под контролем *Правительственной комиссии по экспортному контролю РФ*, которая осуществляет свою деятельность совместно с Государственным таможенным комитетом России, Министерством экономического развития и торговли РФ, а также Министерством иностранных дел РФ. Во внешнеторговом контракте, предметом которого будет являться экспорт из *России товаров или технологий двойного назначения*, помимо прочих условий в *обязательном порядке должны быть указаны:*

- цель и место использования предмета экспорта;

- конечный пользователь;

- обязательства импортера о том, что предмет экспорта будет использоваться исключительно в заявленных целях и не будет реэкспортироваться или передаваться, кому бы то ни было без письменного согласия на то экспортера.

Экспорт товаров и технологий двойного назначения осуществляется на основе разовых лицензий, выдаваемых Министерством экономического развития и торговли РФ.

1.5 Методы определения таможенной стоимости товаров получаемых по импорту

Аудитор при проверке должен обладать теоретическими знаниями законодательства и практического применения методов определения таможенной стоимости в соответствии с Законом РФ «О таможенном тарифе». Выбор метода определения таможенной стоимости импортируемого товара влияет на величину таможенной пошлины и таможенных сборов, поступающих в государственный бюджет. Данным законом разрешено применение *шести методов определения таможенной стоимости:*

- 1. Метод по цене сделки с ввозимыми товарами – метод 1 (ст. 191)*
- 2. Метод по цене сделки с идентичными товарами – метод 2 (ст.201)*
- 3. Метод по цене сделки с однородными товарами – метод 3 (ст.211)*
- 4. Метод вычитания стоимости – метод 4 (ст. 22)*
- 5. Метод сложения стоимости – метод 5 (ст. 23)*
- 6. Резервный метод – метод 6 (ст. 24)*

Определение таможенной стоимости ввозимых товаров производится *декларантом*, который и *несет персональную ответственность за полноту включения расходов в таможенную стоимость.* Самым распространенным из приведенных выше методов при декларировании импортного товара *является метод 1*, что соответствует Кодексу таможенной стоимости, предусматривающему максимально возможное использование для оценки таможенной стоимости цены сделки. Начиная с 1981 года, *большинство стран применяющих данный метод, 90-98 % всех импортно-экспортных сделок оценивают в таможенных целях по этому методу.* Поскольку методы 2-6 являются *оценочными*, то на их долю приходится *весьма незначительная доля* экспортно-импортных операций.

Определение таможенной стоимости *обязательно для всех ввозимых товаров*, за исключением случаев:

-когда стоимость товаров не превышает установленного законодательством уровня;

-когда ввозимые товары освобождаются от уплаты пошлин в рамках таможенного режима, в соответствии с которым они ввозятся;

-когда товары ввозятся физическими лицами не для коммерческих целей в пределах установленной нормами таможенного законодательства стоимости.

Определение стоимости ввозимых в Российскую Федерацию товаров может осуществляться разными методами. Условия применения методов показаны на рисунке 13.



Рисунок 13– Методы определения таможенной стоимости

Импортёр вправе самостоятельно **выбирать метод расчета** таможенной стоимости товаров и **несет все полноту ответственности** за правильность его выбора. Оценка стоимости товаров ведется по возрастающей степени - каждый последующий метод можно использовать лишь при невозможности использования предыдущего.

Суть метода 1 при оценке таможенной стоимости товаров ввозимых на территорию Российской Федерации состоит в следующем. Товар, ввозимый на таможенную территорию РФ, имеет **стоимость в виде цены сделки, фактически уплаченной или подлежащей уплате на момент пересечения им таможенной границы РФ**. Необходимым **условием** применения метода «один» является **факт перехода права собственности на ввозимый в РФ товар**.

Базой определения таможенной стоимости является:

- **«цена уплаченная», означающая, что товары полностью оплачены до таможенной оценки;**
- **«цена, подлежащая уплате», означающая сумму всех платежей, подлежащая уплате продавцу или третьему лицу.**

Форма расчета может быть любой, разрешенной законодательством РФ. При расчетах участников сделки встречаются «косвенные платежи» третьим лицам в пользу продавца товара. **Все расчеты** по таможенным платежам осуществляются **на дату принятия таможенной декларации к оформлению**, которая указывается в графе семь «грузовой таможенной декларации» (в дальнейшем ГТД). Именно на эту дату производится пересчет иностранной валюты в валюту РФ при определении таможенной стоимости товара.

Важным для точной **таможенной оценки** товара имеет правильное определение **«места ввоза» товара на таможенную территорию РФ**, так как Законом «О таможенном тарифе» определено, что в цену сделки включаются расходы по доставке товара:

а) для авиане перевозок - аэропорт назначения или первый аэропорт на территории РФ, где производится разгрузка товара;

б) для морских и речных перевозок – первый порт разгрузки или порт перевалки на территории РФ, при обязательном подтверждении факта перегрузки таможенней;

в) для перевозок другими видами транспорта – место нахождения пункта пропуска на таможенной границе РФ на пути следования товара;

г) для товара, доставляемого по почте – пункт международного почтового обмена.

Часть 1 ст. 19 Закона «О таможенном тарифе» устанавливает **перечень расходов**, включаемых в **«цену сделки»**, если они не были включены ранее. Дополнительные расходы **доначисляются**, и на практике отражаются в разделе «Б» декларации формы ДТС - 1.

Перечень включают следующие расходы.

1. Расходы по доставке товаров – стоимость транспортировки, расходы по погрузке, выгрузке и перевалке, расходы по страхованию на период транспортировки товара.

2. Комиссионные и брокерские вознаграждения за исключением комиссионных по закупке товара, то есть только комиссионное вознаграждение, оплаченное продавцом за продажу товара, **если они не включены в цену сделки.**

3. Расходы покупателя на контейнеры, тару и упаковку, если они ранее **не были** включены в **цену сделки**, и рассматриваются **как единое целое с товаром**. Если товар поставляется в возвратной таре и классифицируется по разным с товаром позициям ТН ВЭД РФ и не включена в цену сделки, то стоимость тары **учитывается по позиции «Расходы по доставке товара».**

4. Товары и услуги, предоставляемые покупателем продавцу бесплатно или по сниженным ценам. По данному пункту включаются расходы по специальному перечню. Это происходит в случае, когда товары ввозятся **в счет исполнения договора подряда**, т.е. когда российским покупателем **прямо**

или косвенно предоставлены иностранному продавцу бесплатно или по сниженной цене товары и услуги для использования их для производства или продажи на вывоз в РФ оцениваемых товаров, включая аренду. В перечень включаются:

- сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие являющиеся составной частью оцениваемых товаров;

- инструменты, штампы, формы, используемые при производстве оцениваемых товаров;

- материалы, израсходованные при производстве оцениваемых товаров;

- инженерная проработка, опытно - конструкторские работы, дизайн, художественное оформление, эскизы и чертежи, выполненные вне территории РФ и непосредственно используемые для производства или продажи оцениваемых товаров только на территории РФ.

5. Лицензионные или иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, если они касаются ввозимых товаров и являются условиями сделки.. В качестве таких расходов рассматривается вознаграждение, выплачиваемое покупателем за пользование правами на:

- изготовление ввозимых товаров (образцов, ноу-хау);

- продажу на экспорт ввозимых товаров, в том числе торговых марок, товарных знаков;

- использование или перепродажу ввозимых товаров (в том числе патентов, авторских прав, технологии производства, представляющих единое целое с ввозимыми товарами).

6. Часть прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж, передачи или использования оцениваемых товаров на территории РФ, в случае если передача части прибыли продавцу предусмотрена договором купли продажи.

Обязательным условием применения метода «один» является отсутствие ограничений в отношении прав покупателя на оцениваемый товар, за исключением:

- а) ограничений, установленных законодательством РФ;***
- б) ограничений географического региона, в котором товары могут быть перепроданы;***
- в) ограничений, существенно влияющих на цену товара.***

Данные ограничения могут вводиться иностранным продавцом. Например, экспортер имеет на территории РФ ***региональные представительства***, где ***перепродается такой же товар***. Однако такие ограничения иностранного представителя ***не являются препятствием*** для применения метода «один» при определении таможенной стоимости.

Метод 1 не может быть применен в случаях:

1. ***Если продажа и цена сделки зависят*** от соблюдения условий, количественное влияние которых на цену сделки не может быть учтено. Например, если иностранный партнер осуществляет сделку на 100 тыс. долл. при условии, что покупатель обязуется оказывать ему определенные информационные услуги, или купит другой товар по определенной цене.

2. ***Если участники сделки являются взаимозависимыми лицами, под которыми понимаются:***

а) один из участников сделки (физическое лицо) или должностное лицо одного из участников сделки является одновременно должностным лицом другого участника сделки;

б) участники сделки являются совладельцами предприятия;

в) участники сделки связаны трудовыми отношениями;

г) один из участников сделки является владельцем вклада (пая) или обладателем акций с правом голоса в уставном капитале другого участника сделки, составляющих не менее 5 % уставного капитала;

д) оба участника сделки находятся под непосредственным либо косвенным контролем третьего лица;

ж) участники сделки совместно контролируют прямо или косвенно третье лицо;

з) один из участников сделки находится под прямым или косвенным контролем другого участника сделки;

к) участники сделки или их должностные лица находятся в родственных отношениях.

Указать *информацию о взаимозависимости участников сделки или ее отсутствии обязан декларант.* Однако Законом «О таможенном тарифе» предусмотрено применение метода «один» при наличии признаков взаимозависимости в случае, *если она не повлияла на цену сделки.* Для этого декларант *должен доказать таможенному органу, что данная цена характерна и для других сделок между независимыми участниками сделки.*

Метод «два» - оценка таможенной стоимости по цене сделки с идентичными товарами применяется в случае *невозможности применения метода «один».* Суть метода заключается в том, что *«таможенная стоимость ввозимых товаров определяется путем использования в качестве базы стоимости сделки с идентичными товарами».*

Под идентичными товарами, понимаются товары одинаковые во всех отношениях с оцениваемыми и *отвечающие признакам:*

а) по физическим характеристикам;

б) по качеству;

в) по репутации на рынке;

г) по стране происхождения;

д) по предприятию - производителю.

Обязательное условие применения метода «два» – «стоимость таких товаров была ранее определена по методу «один» и принята таможенным органом».

Кроме того, для применения метода «два» должны быть выполнены следующие условия:

- товары проданы для ввоза на территорию РФ;

- товары ввезены одновременно или не ранее чем за 90 дней до ввоза товаров, по отношению к которым они являются идентичными;

- товары ввезены на тех же коммерческих условиях, что и оцениваемые.

Под коммерческими условиями продажи понимается цена товара на различных коммерческих уровнях, а именно:

- оптовая цена;*
- розничная цена;*
- цена конечного потребителя.*

Метод «три» - оценка таможенной стоимости ввозимых товаров « по цене сделки с однородными товарами» базируется на тех же принципах, *что и метод «два»*. В качестве базы определения таможенной стоимости ввозимых товаров используется стоимость товаров по другой сделке, *в случае если невозможно применение метода «один»*.

Однородные товары - товары, не являющиеся одинаковыми во всех отношениях, но имеющие сходные характеристики и состоящие из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары. То есть они *могут быть взаимозаменяемыми*. *Однородными считаются товары, отвечающие следующим признакам:*

- а) качество, наличие товарного знака и их репутация на рынке;*
- б) страна происхождения;*
- в) производитель товара.*

Для признания однородности товаров таможенные органы анализируют следующие параметры:

- физические характеристики (размер, форму, уровень технико-физических характеристик, методы изготовления и т.п.);*
- однородность использованных для их изготовления материалов;*
- выполняемые товарами функции и сферу их применения;*
- функциональную взаимозаменяемость сравниваемого товара с товаром – субститутом;*

Методы «два» и «три» редко используются на практике, так как:

- 1) законом предусмотрены очень жесткие требования к их применению;
- 2) для признания товаров идентичными или однородными, от декларанта и таможенного сотрудника требуются специальные знания характеристик товаров и особенности их продаж. Так, например, *подгузники, выпускаемые в одной стране разными производителями, имеющие одинаковые физические характеристики и репутацию на рынке, выполняющие одинаковые функции, но имеющие разные товарные знаки не могут быть признаны идентичными, но могут быть признаны однородными.*

Метод «четыре» – «метод на основе вычитания стоимости» применяется для оценки таможенной стоимости, когда в основе оценки лежит цена единицы товара, по которой оцениваемые товары (идентичные или однородные) продаются наибольшей партией на территории РФ не позднее 90 дней от даты ввоза товаров, подлежащих оценке. Основное условие применения метода – участники сделки не должны быть взаимозависимыми, а цена продажи на внутреннем рынке и сама продажа должны отвечать следующим требованиям:

- а) товары должны быть *проданы в РФ в том виде, в каком они ввезены;*
- б) *ввезенные товары должны продаваться одновременно с ввозом оцениваемых товаров или во время не позднее 90 дней от даты ввоза оцениваемых товаров;*
- в) *при отсутствии случаев продажи на территории РФ оцениваемых товаров в таком же состоянии, в каком они находились на момент ввоза, то декларант может использовать цену единицы товара, прошедшего переработку с уменьшением цены на стоимость переработки.*

Метод «четыре» не может быть применен к оценке товара:

- прошедших переработку, если в результате переработки после ввоза товар потерял свои свойства, или не потерял их, но составляет незначительную часть конечного продукта. Например, ввозятся автомагнитолы, которые устанавливаются на отечественные автомобили, которые при установке не теряют свои потребительские качества. В этом

случае определять их таможенную стоимость на основе продажной цены готового автомобиля нельзя;

- *если российским участником* иностранному участнику сделки прямо или косвенно поставляются товары или оказываются услуги бесплатно или по сниженной цене, использованные для производства или продажи на ввоз в РФ импортируемых товаров;

- *если первый покупатель ввезенных товаров на внутреннем рынке РФ взаимосвязан с российским участником внешнеэкономической сделки.*

Таможенная стоимость на основе *внутренней цены товара* определяется *путем вычитания из цены элементов, характерных только для внутреннего рынка – затрат, произведенных после ввоза оцениваемых товаров на территорию РФ и не включаемых в таможенную стоимость.*

Таковыми элементами могут быть:

а) расходы на выплату комиссионных вознаграждений, надбавки на прибыль и общие расходы на продажу товаров того же вида и класса;

б) суммы ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов и иных платежей, уплаченных при ввозе на территорию РФ;

в) расходы на транспортировку, погрузку, разгрузку, страхование товара, понесенные в РФ;

г) стоимость сборки или переработки ввезенного товара;

Обязательными условиями применения метода «четыре» являются:

а) для оцениваемых товаров используются те же понятия идентичности и однородности товаров;

б) под взаимозависимостью участников сделки (в отличие от ст. 19 Закона «О таможенном тарифе) понимается взаимозависимость между импортером и покупателем на внутреннем российском рынке по тем же критериям независимости, предусмотренными частью 2 ст. 19 Закона «О таможенном тарифе».

Метод «пять» – «метод на основе сложения стоимости» применяется в случае, когда таможенная стоимость определяется по

затратам на производство ввозимых товаров. Для применения метода необходима *информация об издержках производства ввозимых товаров,* которую *можно получить только за пределами РФ.* Так как производитель товара находится *за пределами юрисдикции РФ,* то применение метода *ограничено.* Метод применяется в случаях, когда участники сделки являются *взаимозависимыми лицами, а производитель товара готов предоставить таможенному органу РФ все необходимые данные о затратах производства. Информация должна базироваться на отчетах, соответствующих общепринятым нормам и принципам учета страны производителя товара.*

Для подтверждения таможенной стоимости *по методу «пять»* необходимо наличие *документального подтверждения всех элементов затрат производителем страны происхождения товара.* Это жесткое требование ограничивает применение метода сложения стоимости и на практике встречается крайне редко.

Состав затрат включаемых в таможенную стоимость согласно ст. 23 Закона «О таможенном тарифе» приведен на рисунке 14.

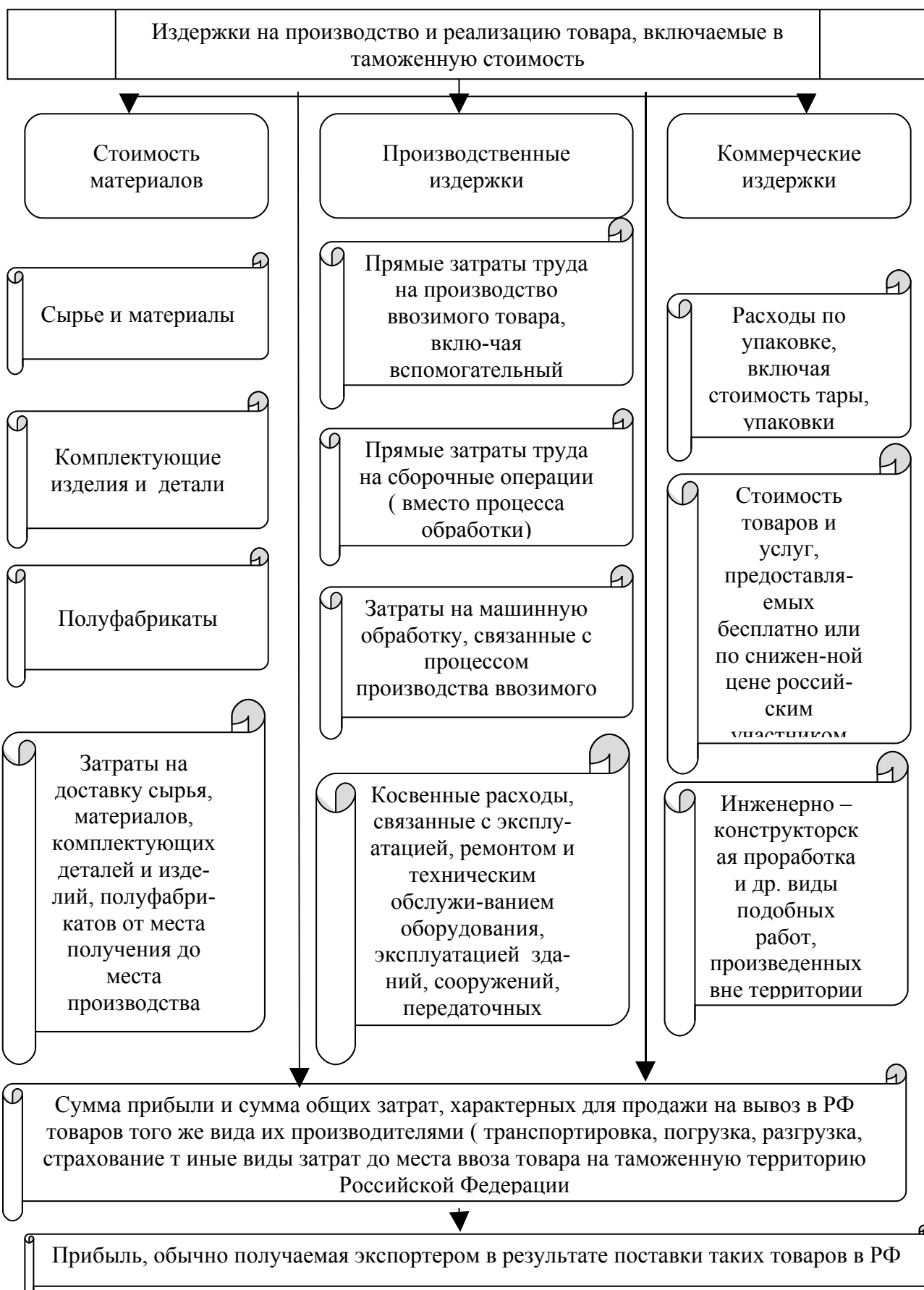


Рисунок 14– Состав издержек, включаемых в таможенную стоимость при применении метода «пять»

Метод «шесть» - резервный метод применяется, если таможенная стоимость ввозимого товара не может быть определена декларантом *в результате последовательного применения методов с первого по пятый, либо* если таможенный *орган аргументировано считает*, что эти методы определения таможенной стоимости *не могут быть использованы*. В таких случаях таможенная стоимость определяется *с учетом международной практики. Это может быть в случаях:*

- *временного ввоза товара;*
- *бартерных сделок, когда не может быть применен метод «один»;*
- *ввоза товара по договору аренды или найма;*
- *ввоза товара после ремонта или модификации;*
- *ввоза уникальной продукции или предметов искусства;*
- *если не ввозятся идентичные или однородные товары;*
- *если товары не перепродаются в стране – импортере;*
- *если изготовитель товара неизвестен, либо отказывается предоставить данные об издержках производства, либо предоставленные им сведения не принимаются таможенным органом.*

Мировая практика определения таможенной стоимости базируется на Соглашении ГАТТ / ВТО, в основе которой заложен *принцип гибкости* в применении утвержденных законодательно методов оценки таможенной стоимости. Сущность гибкого подхода к использованию резервного метода определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами (метод «один») состоит в следующем.

Если основные условия применения метода оценки таможенной стоимости «один» соблюдены, но отсутствует документальное подтверждение заявленных декларантом ее компонентов, то в рамках резервного метода может быть использована оценка этих компонентов на основе имеющейся у декларанта или таможенного органа ценовой информации, либо путем экспертной оценки на основе общепринятого уровня затрат.

Определение таможенной стоимости по цене сделки с идентичными или однородными товарами (методы «два» и «три») в рамках резервного метода заключается в гибкости по отношению к срокам ввоза таких товаров и стран производителей. В таких случаях в качестве базы определения таможенной стоимости ввозимых товаров может быть принята и таможенная стоимость, определенная по методам «четыре» и «пять».

Применение принципа гибкости при определении таможенной стоимости товара по методу вычитания стоимости (метод «четыре»), заключается в отношении сроков продажи товаров на внутреннем рынке в зависимости от вида их ввоза, а также в расширении видов сравниваемых товаров, стран производителей товара, возможности продаж товара между взаимозависимыми продавцом и покупателем, с поправками к цене продажи.

Рассмотрим пример на возможности применения методов оценки таможенной стоимости.

ООО «Заря» 21.07.05 г. заключило с компанией «DANKAN LTD» (КНР) контракт № 6-850 на поставку товаров на сумму 900 000 долл. США.

КОНТРАКТ № 6- 850

21 июля 2005 года.

г. Благовещенск, Амурской обл. РФ

Компания «DANKAN LTD», именуемая в дальнейшем «Продавец», в лице генерального директора Чжен Сун, действующего на основании устава с одной стороны, и ООО «Заря», именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице генерального директора Светильникова П.А., действующего на основании «устава» с другой стороны, заключили договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

Контракт заключается между продавцом и покупателем, о том, что «продавец» продает, а «покупатель» покупает товар указанный и перечисленный в спецификациях, являющихся неотъемлемой частью контракта. «Продавец» принимает на себя обязательства по изготовлению или

размещению производства товара по заказу покупателя в соответствии со спецификациями.

2. ЦЕНА И ОБЩАЯ СУММА КОНТРАКТА

Цена по настоящему контракту указывается в спецификациях, являющихся неотъемлемой частью контракта. Спецификации содержат перечень товарных позиций, их количество и цену, а также другие сведения, необходимые для исполнения контракта. Общая стоимость контракта на момент его подписания составляет 900 000 долларов США.

3. СРОКИ ПОСТАВКИ

Указанный в п. 1 контракта будет поставлен продавцом до 31 декабря 2005 года.

4. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

Поставка осуществляется на условиях СРТ (ИНКОТЕРМС –2000) г. Благовещенск, Амурской области, РФ.

5. ПОРЯДОК ПОСТАВКИ

Отгрузка товара производится партиями. Разрешаются комбинированные перевозки. Продавец извещает покупателя о времени отгрузки не позднее 5 - ти дней до точной даты отгрузки по телефону, телефаксу или телеграфом.

6. ПУНКТ ОТГРУЗКИ

Уточняется в каждой спецификации, являющейся неотъемлемой частью настоящего контракта.

7. ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ

Г. Благовещенск, Амурской области, Российской Федерации.

8. УПАКОВКА

Товар должен быть упакован:

- в первичную коробку;
- в картонные короба.

Упаковка должна обеспечивать его сохранность при транспортировке.

9. МАРКИРОВКА

Маркировка товара предусматривает:

- маркировку каждой полупары с отражением информации об артикуле, размере, месяце и годе выпуска;
- маркировку первичных коробок с отражением информации об артикуле, размере, цвете, месяце и годе выпуска;
- маркировку коробов с отражением информации об артикуле, цвете, размерах (ростовочной шкале), весе, количестве пар в коробе, порядковом номере короба в партии.

10. СТРАХОВАНИЕ

Согласно условиям поставки (СРТ г. Благовещенск, РФ) страхование груза осуществляется фирмой «DANKAN LTD».

11. УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА И ПОСТАВКИ

Оплата за товар производится авансовыми платежами в соответствии с подписанными спецификациями. Валюта платежа – доллары США, код 840. Поставка товара на таможенную территорию РФ производится не позднее 80 дней от даты первого авансового платежа за товар, указанный в соответствующей спецификации.

В случае невыполнения в срок обязательств по поставке товара, Продавец обязан возратить авансовый платеж в течение 10 дней, но не позднее 90 дней от даты первого авансового платежа по соответствующей спецификации.

12. СДАЧА И ПРИЕМКА ТОВАРА

Окончательная приемка товара осуществляется на складе покупателя. В случае выявления недостачи товара покупатель сообщает об этом Продавцу в течение 10 дней с момента поступления товара на склад Покупателя. Компенсация недостачи товара производится согласно условиям страхования.

13. КАЧЕСТВО ТОВАРА

Качество поставляемого товара должно соответствовать полученным ранее Покупателем от Продавца эталон – образцам.

14. ПРЕТЕНЗИИ

В случае обнаружения несоответствия полученного товара эталон – образцам, недостачи, повреждения товара или упаковки, Покупатель извещает

Продавца о всех выявленных недостатках не позднее 10 дней с момента получения товара.

15. ФОРС – МАЖОР

Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение любой из своих обязанностей (за исключением просрочки в поставках, платеже сумм, срок оплаты которых наступил в соответствии с условиями контракта), если неисполнение будет являться следствием таких обстоятельств, как наводнение, пожар, землетрясение или другие аномальные явления природы. К форс – мажорным обстоятельствам относятся также военные действия, блокада, акты или действия государственных органов, или любые другие обстоятельства, находящиеся вне контроля сторон, возникшие после заключения контракта. При этом срок исполнения обязательств по контракту соразмерно переносится на время действия таких обстоятельств.

16. АРБИТРАЖ

Все споры, которые могут возникнуть по настоящему контракту или в связи с ним решаются сторонами в дружественном порядке путем переговоров. В случае невозможности достижения согласия, споры разрешаются в арбитражном органе по месту нахождения истца, согласно действующим арбитражным правилам:

- для страны Продавца – г. Пекин, КНР;
- для страны Покупателя – г. Благовещенск, Амурская область, РФ.

17. САНКЦИИ

В случае нарушения сроков поставки товара и (или) невозврата авансовых платежей в срок, указанный в п. 11 настоящего контракта, Продавец уплачивает пеню в размере 0,2 % от стоимости непоставленного товара или невозвращенного авансового платежа за каждый день просрочки. Общая сумма пени не может превышать 5 % от общей стоимости непоставленного товара или невозвращенной суммы авансового платежа.

18. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

Продавец подписывает и возвращает Покупателю один экземпляр настоящего контракта немедленно после его получения. Все изменения и дополнения к контракту действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон. Соответствие условий поставки по контракту определяются в соответствии с международными правилами интерпретации торговых терминов (ИНКОТЕРМС – 2000).

Настоящий контракт исполнен в четырех экземплярах, по два каждой из сторон на русском языке. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон в контракте исполняются на русском и китайском языках..

19. СРОК ДЕЙСТВИЯ КОНТРАКТА

Контракт вступает в силу с момента его подписания и действует до 31 марта 2006 года.

Подписи сторон.

Ниже приводится спецификация на поставку первой партии товара по долгосрочному контракту № 6-850 от 21.07. 2005 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ К КОНТРАКТУ

СПЕЦИФИКАЦИЯ № 5 от 04. 09. 2005 года

К контракту № 6- 850 от 21.07.2005 г. на поставку товаров с маркировкой «DUMMI»

Продавец (грузоотправитель) DANKAN LIMITED Beijing China

Покупатель (грузополучатель) – ООО «Заря», г. Благовещенск, Амурская область, Россия (Blagoveshensk, Amur Region, RUSSIA).

Наименование товара	Артикул	К-во коробов	К-во пар	Цена за пару, \$	Стоимость, \$
Сапоги дошкольно-школьные с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления - клеевой	D -1929 - 3	75	1200	3,2	3840
Сапоги дошкольно-школьные с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод	D-1929-4	38	608	3,2	1945,6

крепления - клеевой					
Сапоги дошкольно-школьные с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления - клеевой	D- 1929-7	38	608	3,2	1945,6
Сапоги дошкольно-школьные с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления - клеевой	D- 1929-5	38	608	3,2	1945,6
Сапоги дошкольно-школьные с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления - клеевой	D-1929-2	38	608	3,2	1945,6
Итого –CHENGDU JIEBU SHOES INDUSTRY CO., LTD.		Итого 227	Итого 3632		Итого 11622,4
Полуботинки малодетско-дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления - клеевой	BT -2204	40	960	3,0	2880,0
Полуботинки малодетско-дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва –поли-мерный материал, метод крепления - клеевой	BT-20704	50	1200	3,0	3600,0
Полуботинки малодетско-дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва –поли-мерный материал, метод крепления - клеевой	BT-20706	50	1200	3,0	3600,0
Туфли малодетско-дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва – поли-мерный материал, метод крепления - клеевой	BT 15902	65	1560	3,0	4680,0
Полуботинки малодетско-дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления - клеевой	BT-201	60	960	3,0	2880
Полуботинки малодетско-дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления - клеевой	BT -2404	60	960	3,0	2880

Полуботинки малодетско-дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления - клеевой	BT -2405	60	960	3,0	2880
Полуботинки дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления - клеевой	BT -2421	60	960	3,0	2880
Туфли дошкольно-школьные с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления - клеевой	BT-17102	100	1200	3,02	3624,0
Ботинки малодетско-дошкольные, закрывающие лодыжку, с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления -клеевой	BT - 2517	80	960	3,05	2928,0
Ботинки малодетско-дошкольные, закрывающие лодыжку, с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления -клеевой	BT-0104	40	960	3,05	2928,0
Ботинки малодетско-дошкольные, закрывающие лодыжку, с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления -клеевой	BT -1613	65	910	3,05	2775,5
Сапоги малодетско-дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерные материалы, метод крепления - клеевой	BT-11007	63	1512	3,05	4611,6
Сапоги малодетско-дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерные материалы, метод крепления - клеевой	BT-11305	80	960	3,05	2928,0
Итого TAIZHOU BAOLITE SHOES CO., LTD		Итого 873	Итого 15262		Итого 46075,1
Полуботинки малодетско-дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления	C- 2201	40	960	3,02	2899,2

-клеевой					
Полуботнки дошкольно –школьные с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления -клеевой	C-5604	80	960	3,02	2899,2
Полуботнки малодетско-дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления -клеевой	C - 6907	40	960	3,02	2899,2
Полуботнки дошкольно- школьные с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления - клеевой	C - 7001	45	630	3,02	1902,6
Полуботнки дошкольно -школьные с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления -клеевой	C - 7007	45	630	3,02	1902,6
Итого TAIZHOU OVERSEAS SHOES LTD		Итого 250	Итого 4140		Итого 12502,8
Туфли дошкольно-школьные с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления – клеевой, каблук прибивной	158 - 5	100	1200	3,02	3624,0
Туфли школьные с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления - клеевой	581B-2	90	1260	3,02	3805,2
Ботинки школьные, закрывающие лодыжку, с верхом из полимерных материалов. Подошва - полимерный материал, метод крепления - клеевой	581 Н-2	70	980	3,05	2989
Ботинки школьные, закрывающие лодыжку, с верхом из полимерных материалов. Подошва - полимерный материал, метод крепления - клеевой	581 Н-4	30	420	3,05	1281
Ботинки дошкольно-школьные, закрывающие лодыжку, с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления – клеевой, каблук прибивной	158 Н-3/1	40	480	3,05	1464,0

Ботинки дошкольно - школьные, закрывающие лодыжку, с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления – клеевой, каблук прибивной	158 Н -1 /1	50	600	3,05	1830
Итого YUANFENC SHOES CO, LTD		Итого 380	Итого 4940		Итого 14993,2
Сапоги малодетско - дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления -клеевой	Н-304-А1	100	1200	3,05	3660,0
Сапоги дошкольно - школьные с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления -клеевой	Н-304-А2	100	1200	3,05	3660,0
Сапоги малодетско-дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва –полимерный материал, метод крепления -клеевой	Н-204-А1	100	1200	3,05	3660,0
Сапоги дошкольно-школьные с верхом из натуральной кожи. Подошва –полимерный материал, метод крепления -клеевой	А – 35 /1	72	1008	10	10080,0
Ботинки дошкольно - школьные, закрывающие лодыжку, с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления – клеевой.	GSW3619	75	1200	3,05	3660,0
Ботинки дошкольно - школьные, закрывающие лодыжку, с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления – клеевой	ТМ -2410	70	1120	3,05	3416,0
Сапоги дошкольно-школьные с верхом из натуральной кожи. Подошва –полимерный материал, метод крепления -клеевой	DM -106	72	1008	3,05	3416,0
Итого ANCOF INTERNATIONAL DEVELOPMENT CO., LTD		Итого: 589	Итого: 7936		Итого: 38216,0
Ботинки малодетско - дошкольные с верхом из полимерных материалов. Подошва из полимерного материала, метод крепления – клеевой.	БК 7838	50	1200	3,05	3660,0
Ботинки ясельно - малодетские,					

с верхом из полимерных материалов. Подошва – полимерный материал, метод крепления - клеевой	ВК -319	50	1200	3,05	3660,0
Итого GUANGZHUO BRITISK KNIGHTS CO., LTD		Итого 100	Итого 2400		Итого 7320,0
		Всего 2419	Всего 38310		Всего 130 729,50

Согласно спецификации товар поставляется партиями. Первая партия товара поставлена в октябре 2005 года.. На поставленный товар китайская сторона представила следующий инвойс.

DANKAN LIMITED

A -503 Office, Yeqing Plaza. No. 9 Wangjing Beilu, Chaoyang District Btijing China
Tel; (++ 86(10) 64 39 20 56 Fax; (++ 86 10) 64 39 26 47

ИНВОЙС

23 октября 2005 г.

№78121 -4 –АН -4

Всего страниц : 1

Контракт	6 -850 -1 от 21 июля 2005 г.
Продавец	DANKAN LIMITED
Банковские реквизиты: DANKAN LIMITED, № счета: 006-005565 – 055 Название банка: The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited Beijing branch G /F, Tower F, COFCO Plasa, № 8 Jianguomennei Street, Beijing, 100005 CHINA: SWIFT CN SH BJJ	
Получатель	ООО фирма « Заря»
Банковские реквизиты: текущий валютный счет № 40702840211 000000109; транзитный валютный счет № 40702840511001000109; специальный валютный транзитный счет №40702840811002000109. Наименование банка Покупателя : филиал ОАО Внешторгбанк в г. Благовещенск Адрес банка Покупателя: 675000, Россия, Амурская область, г.ю Благовещенск, пер. Советский 65/1. Реквизиты банка –корреспондента Покупателя: кор. Чет № 30101810400000000762 в ГРКЦ ГУ Банка России по Амурской области: № А/С:301018 10400000000762: БИК 041012762; ИНН 770207013.9. Телекс:9146683 DVTB RU: СВИФТ: VTBRRUM2 BLA	
Адрес: офис 303, Ленина, д. 179, г. Благовещенск, Амурской обл., Россия	
Условия поставки	СРТ г. Благовещенск, Россия

Продолжение инвойса

№	Наименование	Количество	Единица измерения	Цена за ед. USD	Сумма, USD
Обувь для детей (код ТНВЭД : 6402)					
1	35/1	1008	пар	10,0	10 080,00

2	DM 106	1008	пар	10,0	10 080,00
3	H304-A/1	1200	пар	3,05	3 660,00
4	H304- A/2	1200	пар	3,05	3 660,00
5	H204 – A/1	1200	пар	3,05	3 660,00
6	GSW 3619	1200	пар	3,05	3 660,00
7	TM2410	1120	пар	3,05	3 416,00

\$ 38 216,00

Общая стоимость составляет \$ 38 216,00

В которые входят расходы на :

- транспортировку от Хейхе до Благовещенска \$ 437,36
- транспортировку от Гуанжоу до Хейхе 2 421,30 юаней
- погрузочно-разгрузочные работы и маркировку \$ 42,37

Инвойс имеет отметки *всех таможенных служб КНР в г. Хейхе - печать № 2 с отметкой «выпуск разрешен и штампом Хэйхейской таможни.* На расходы по транспортировке Продавцом одновременно с инвойсом представлены *оправдательные первичные бухгалтерские документы.* Стоимость перевозки и погрузочно - разгрузочных работ в документах *приведена в долларах и юанях. Курс для пересчета в валюту платежа не указан.*

Декларант покупателя в грузовой таможенной декларации для определения таможенной стоимости на товар применил *метод номер «один» «по цене сделки».*

При принятии решения о приемке таможенной декларации *на российской стороне и выпуске товара в свободное обращение таможенным органом* было установлено следующее.

В соответствии с *п.10 контракта страхование* товара осуществляется компанией Продавца. Из представленных таможене документов следует, что товар застрахован в компании Ингосстрах. *Однако, в инвойсе № 78121 -4 –АН -4 от 23 октября 2005 года сумма страховой премии не указана. Здесь же не указаны:*

- *полное наименование товаров по ассортименту;*
- *сведения о товарном знаке и производителе товара.*

В прайс-листах *заводов изготовителей* обуви, приложенных к декларации для обоснования оценки стоимости товара по «цене сделки» содержатся сведения *только по артикулам и цене за единицу товара, но отсутствует их полное наименование и принадлежность обуви к товарному знаку «DUMMI»*. Таможенный орган признал *невозможность* определения таможенной стоимости товара «*по цене сделки*» в соответствии с п. 2в ст. 19 ФЗ РФ «О таможенном тарифе», в связи с отсутствием требуемых для его применения документов.

Метод определения таможенной стоимости *номер «два»*, по «цене сделки *с идентичными товарами*», (ст. 20 ФЗ РФ «О таможенном тарифе»), предполагает использование в качестве исходной базы исчисления таможенной стоимости *принимать «цену сделки» с товарами одинаковыми во всех отношениях с оцениваемыми по следующим признакам:*

- по физическим характеристикам;
- по качеству и репутации на рынке;
- по стране происхождения товара;
- по производителю товара.

Таможенная стоимость *ввезенных идентичных товаров уже должна быть определена по методу «один» и принята таможенным органом*. Он должен быть ввезен в Россию либо одновременно с оцениваемыми товарами, либо *не ранее чем за 90 дней до их ввоза*. В данном случае информация о продаже товаров на российском рынке, удовлетворяющих всем этим требованиям *таможенным органом и получателем не была выявлена*. Поэтому определение таможенной стоимости товара по методу «два» таможней *признано невозможным*.

Метод «три», согласно статье 20 ФЗ РФ «О таможенном тарифе» (оценка по цене сделки с однородными товарами), предполагает, что в качестве исходной базы для определения таможенной стоимости, *принимается товар уже ввезенный на территорию России и оцененный по методу «один»*. Ввозимый однородный товар должен обладать сходными характеристиками и

состоять из схожих компонентов, то есть быть коммерчески взаимозаменяемым, при этом *он должен быть ввезен одновременно с оцениваемым товаром, или не ранее 90 дней до его ввоза.*

И в этом случае ни таможенный орган, ни покупатель *не располагали* такой информацией. Поэтому применение для определения таможенной стоимости товара метода *«три» признано неправомочным.*

Метод определения таможенной стоимости *товара «четыре»* (на основе вычитания стоимости) *предполагает выбор цены*, по которой такие товары *продаются в России.* Таможенная оценка базируется на цене, по которой уже ввезенные и имеющие оценку идентичные или однородные товары были *проданы на территории РФ наибольшей партией не позднее 90 дней с даты* ввоза оцениваемых (ввозимых) товаров. В этом случае, из продажной цены товара (базовой цены), принятой в качестве основы для таможенной оценки, *вычитаются следующие компоненты:*

- *налог на добавленную стоимость, уплачиваемый на внутреннем рынке;*
- *величина ввозной таможенной пошлины и таможенных сборов;*
- *расходы по доставке товара от места ввоза до места постоянного хранения;*
- *расходы по предпродажной подготовке товара;*
- *сумма торговой надбавки в виде плановой прибыли.*

После вычета из продажной (базовой цены) перечисленных расходов и определяется цена ввозимого товара. *Величина вычетов должна быть подтверждена документами, содержащими сведения:*

- *о продаже ввезенных товаров на территории РФ;*
- *копии договоров купли продажи, счетов – фактур, подтверждающих факт продажи по заявленной базовой цене на внутреннем рынке;*
- *копии банковских платежных документов на оплату у таможенных пошлин и сборов;*
- *бухгалтерские документы, подтверждающие затраты по подработке товара, его вывозу и реализации.*

Покупатель (декларант) *не мог представить документов, подтверждающих факт продажи им на внутреннем рынке ранее ввезенных идентичных или* однородных товаров, поэтому таможенной примененной метод оценки таможенной стоимости на основе вычитания стоимости (метод четыре), согласно статье 22 ФЗ РФ «О таможенном тарифе» **признано невозможным.**

Для применения оценки ввозимого товара на основе *метода «пять»* (метод сложения стоимости) требуется *рассчитать стоимость на основе величины затрат на производство товара.* Для определения стоимости необходимо, чтобы *Продавец (китайская сторона) представила следующие бухгалтерские документы, подтверждающие:*

- *стоимость материалов и всех других затрат, понесенных производителем при производстве товара;*

- *сумма общих затрат, характерных для поставки в Россию товара из страны производителя товаров такого же типа (транспортировка, погрузочно-разгрузочные документы, страховка и прочие затраты);*

- *сумму прибыли, обычно получаемую экспортером по поставкам в Россию таких товаров.*

Документы, подтверждающие величину затрат производителей товара на их производство, и величину прибыли получаемую обычно экспортером, *декларантом не представлены.* Предъявленные первичные бухгалтерские документы на стоимость транспортировки и погрузочно-разгрузочных работ содержат *данные в разных валютах без указания курса пересчета в валюту платежа.* *Не предъявлены* документы, подтверждающие *факт страхования* товара. В связи с этим, российским таможенным органом *применение метода «пять»* по определению таможенной стоимости на основе сложения стоимости, согласно статье 23 ФЗ РФ «О таможенном тарифе» **признано невозможным.**

Поскольку применение перечисленных пяти методов определения таможенной стоимости ввозимого товара от фирмы **DANKAN LIMITED**

российскими таможенными органами **признано не соответствующим законодательству, было принято решение о применении к определению величины таможенной стоимости резервного метода «шесть» на основе метода «три».** Таможенная стоимость ввозимого товара таможенным органом определена **на основе ценовой информации об однородных товарах, имеющихся в их распоряжении.** При этом таможенная стоимость по товарам номер 1 и 2 признана сложившемуся уровню таможенной стоимости на однородные товары..

В результате расчетов величина таможенной стоимости на товары была принята следующая:

№		Заявленная стоимость в валюте	Заявленная стоимость в рублях	Стоимость корректировки таможенной пошлины
Обувь для детей (код ТНВЭД : 6402)				
1	35/1	10 080,00	288237,60	
2	DM 106	10 080,00	288237,60	
3	H304-A/1	3 660,00	104637,60	
4	H304- A/2	3 660,00	104637,60	
5	H204 – A/1	3 660,00	104637,60	
6	GSW 3619	3 660,00	104637,60	
7	TM2410	3 416,00	97660,10	
	Итого	38216,00	1092685,70	
	Стоимость таможенной пошлины		218537,14	124200,20

Таким образом, **при ставке пошлины на товар в 20 %**, и использовании таможенными органами **собственной ценовой информации на однородные** товары, величина заявленной декларантом таможенной стоимости была **увеличена на 621001 рубль.**

Вопросы для самопроверки. Дайте ответы на следующие вопросы.

1. Таможенно –тарифное регулирование это:
 - а) совокупность мер государственного регулирования ВЭД, способствующие защите национального производителя на внешнем рынке;
 - б) совокупность мер государственного регулирования ВЭД, которые призваны регулировать экспорт и импорт товаров;

в) совокупность мер способствующих защите отечественного производителя и регулировать экспорт и импорт товаров, обеспечивать пополнение доходной части бюджета.

2. Таможенное регулирование выполняет следующие функции:

а) фискальную, интеграционную;

б) фискальную, интеграционную, охранительную, протекционистскую;

в) фискальную, интеграционную, охранительную.

3. Нормативно-правовые акты таможенного регулирования бывают в виде:

а) приказов, распоряжений, положений;

б) приказов, распоряжений, правил, инструкций, положений.

4. Правовые акты таможенного регулирования являются нормативными, если:

а) они направлены на установление, изменение или отмену правовых норм;

б) они содержат разовые предписания, адресованы конкретным лицам и рассчитаны на однократное применение.

5. В состав таможенных платежей входят:

а) таможенные пошлины, НДС и акцизы;

б) сборы за выдачу лицензий и квалификационных аттестатов;

в) таможенные сборы за таможенное оформление, хранение и сопровождение товаров.

г) сборы за участие в таможенном аукционе, сборы за таможенное информационное консультирование;

д) все ответы верны.

6. Адвалорные пошлины это:

а) пошлины, взимаемые с товаров провозимых через таможенную территорию страны, транзитом в другую страну;

б) пошлины, начисляемые в установленном размере за единицу товара;

в) пошлины, исчисляемые в % к таможенной стоимости;

7. Сборы за таможенное оформление товара вне территории таможни и вне времени работы таможни взимаются:

а) в двойном размере;

б) в тройном размере;

в) в полуторном размере.

8. Метод определения цены товара с однородными товарами (3-й метод), применяется:

а) если невозможно применение методов один и два;

б) товары проданы на территорию зарубежных государств;

в) товары ввезены одновременно с оцениваемыми товарами или не ранее, чем за 90 дней;

г) товары ввезены в том же количестве и на тех же условиях.

9. Под идентичными товарами понимаются:

а) товары одинаковые во всех отношениях с оцениваемыми товарами;

б) товары, которые хотя и не являются одинаковыми во всех отношениях, имеют сходные характеристики.

10. При использовании метода оценки таможенной стоимости по цене сделки с однородными товарами, в качестве основы принимается:

а) Цена товара, по которой оцениваемые однородные товары продаются большой партией;

б) цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате;

в) цена сделки по товарам однородным с ввозимыми товарами.

11. Товар, который по своему функциональному назначению, применению и техническим характеристикам полностью идентичен другому товару это:

а) конкурирующий товар;

б) аналогичный товар.

12. Является ли отсутствие лицензии на экспорт или импорт основанием для отказа в выпуске товара с таможенной территории таможенными органами?

а) нет, не является;

б) да, является.

13. Свободное обращение товара – это:

а) оборот товаров на таможенной территории РФ без запретов и ограничений, предусмотренных законодательством;

б) действие таможенных органов, заключающееся в разрешении вывоза товаров с таможенной территории заинтересованным лицам.

14. Таможенная пошлина уплачивается:

- а) при ввозе или вывозе товаров и носит обязательный характер;
- б) при ввозе или вывозе товаров, носит обязательный характер, но не может обеспечиваться мерами обязательного принуждения.

15. Кто является ответственным за уплату таможенных пошлин и налогов?

- а) только декларант;
- б) декларант или таможенный брокер (представитель).

16. При просрочке уплаты таможенных пошлин и налогов:

- а) уплачивается пеня;
- б) сумма таможенных платежей увеличивается в два раза.
- в) сумма таможенных платежей увеличивается на 50%.

17. Запрещается ввоз на территорию РФ товаров, которые:

- а) не соответствуют стандартам и требованиям, не имеют сертификата, маркировки, запрещены к использованию как опасные товары, имеют дефекты, представляющие опасность для потребления;
- б) не соответствуют стандартам и требованиям, запрещены к использованию как опасные товары, имеют дефекты, представляющие опасность для потребления;

18. Документами, подтверждающими происхождение товаров из одной страны, являются:

- а) декларация и сертификат;
- б) декларация и справка;
- в) сертификат и справка.

19. Специалистом по таможенному оформлению является:

- а) физическое лицо, отвечающее квалификационным требованиям, имеющее квалификационный аттестат специалиста по таможенному оформлению;
- б) физическое лицо, отвечающее квалификационным требованиям;

20. Временное хранение товаров это:

- а) таможенная процедура, при которой иностранные товары хранятся без применения к ним ограничений до их выпуска;
- б) таможенная процедура, при которой иностранные товары хранятся под уплату таможенных пошлин, налогов и с применением к ним ограничений до их выпуска.

20. Срок временного хранения товаров:

- а) один месяц;
- б) два месяца;
- в) три месяца.

Ответы на вопросы. 1) в; 2) б; 3) б; 4) а; 5) д; 6) в; 7) а; 8) а, в, г; 9) а; 10) в; 11) б; 12) б; 13) а; 14) а; 15) б; 16) а; 17) а; 18) а; 19) а; 20) а; 21) а.

1. 6 Понятие таможенного оформления, порядок и технология

Под **таможенным оформлением** товаров подразумевается *помещение* товаров *под определенный таможенный режим и завершение действия данного режима, если он ограничен сроками действия.*

Оно заключается в совершении таможенных *процедур*, которые представляют собой *совокупность положений*, определяющих *статус товаров* для таможенных целей и предусматривающих *порядок совершения таможенных операций*, непосредственно проводимых таможенными органами и иными лицами (*перевозчиками, декларантами, таможенными брокерами*).

Порядок и технологии таможенного оформления устанавливаются в зависимости от видов товаров, вида транспорта, используемого для их перемещения через таможенную границу Российской Федерации, категорий лиц, перемещающих товары и транспортные средства.

Нормативно – правовым актом, определяющим порядок действий должностных лиц таможенных органов при таможенном оформлении и контроле декларирования товаров всеми участниками ВЭД для коммерческих целей, является утвержденная *приказом ГТК России от 28.11.2003г. №1356 «Инструкция о действиях должностных лиц*

таможенных органов, осуществляющих таможенное оформление и таможенный контроль при декларировании и выпуске товаров».

Инструкция определяет перечень, последовательность и предельные сроки осуществления действий должностными лицами таможенных органов РФ при таможенном оформлении товаров с момента подачи таможенной декларации до момента выпуска товаров в соответствии с заявленным таможенным режимом. Должностные лица таможенных органов в рамках Инструкции осуществляют действия, приведенные на рисунке 15.



Рисунок 15 – Полномочия должностных лиц таможенного контроля

Уполномоченные должностные лица *вправе* применять следующие *формы таможенного контроля*:

- *проверка документов и сведений (ст. 367 Кодекса);*
- *таможенный осмотр товаров и транспортных средств (ст. 371 Кодекса);*
- *отбор проб и образцов (ст. 368 Кодекса);*
- *устный опрос (ст. 386 Кодекса);*
- *получение пояснений (ст. 369 Кодекса).*

При осуществлении контроля соблюдения условий принятия таможенной декларации, таможенник вносит информацию из таможенной декларации в *журнал учета и регистрации таможенных деклараций, ведущегося в электронном виде.*

После заполнения данного журнала проверяется возможность *декларирования товаров* данному таможенному органу.

Если в отношении декларируемых товаров *установлены ограничения компетенции таможенного органа*, в который подана таможенная декларация, то уполномоченное должностное лицо *в течение 30 минут* оформляет *отказ* в принятии таможенной декларации.

Если в отношении хотя бы одного товара, сведения о котором заявлены в таможенной декларации, установлены *определенные места декларирования*, то уполномоченное должностное лицо *в течение 30 минут (ст. 125 Кодекса):*

- *уведомляет об этом в устной форме декларанта;*
- при несогласии лица, подавшего таможенную декларацию, самостоятельно *осуществить подачу таможенной декларации в иное место декларирования:*

- оформляет в двух экземплярах *опись документов* с отметкой:
«Получена _____ (наименование таможенного органа) «__» _____ 200__ г., направлена в таможенню «__» _____ 200__ г.», затем заверяет отметку оттиском личной номерной печати и подписью с указанием своей должности, фамилии и инициалов, даты принятия решения;

- *изготавливает копию таможенной декларации;*
- *вносит соответствующую запись, а также время принятия решения о пересылке таможенной декларации в Журнал учета и регистрации таможенных деклараций;*
- *при согласии декларанта самостоятельно осуществить подачу таможенной декларации в иное место декларирования **возвращает таможенную декларацию, представленные документы и один экземпляр описи лицу,** подавшему таможенную декларацию, **при этом второй экземпляр описи документов и копия таможенной декларации остается на таможенном посту для контроля и хранения;***
- *вносит соответствующую запись и время принятия решения о возврате таможенной декларации в Журнал учета и регистрации таможенных деклараций.*

Если товары, сведения о которых заявлены в таможенной декларации, могут декларироваться таможенным органом, а также *при условии отсутствия* в отношении декларируемых товаров ограничений компетенции таможенного органа, в который подана декларация, сотрудник таможни в *течение 30 минут с момента подачи документа* осуществляет проверку показателей приведенных на рисунке 16.

При подаче таможенной декларации обязательно проверяются сроки ее подачи. В случае своевременного и мотивированного обращения декларанта с заявлением о продлении срока подачи декларации начальник таможенного поста либо лицо, им уполномоченное, *на заявлении проставляет запись «Срок подачи продлен до «__» _____ 200__ г.»*, заверяет подписью с указанием своей должности, фамилии и инициалов, даты принятия решения.

Если *срок подачи таможенной декларации был нарушен*, а лицо, подавшее таможенную декларацию, *не обращалось за его продлением*, то принимаются *меры, установленные Кодексом РФ об административных правонарушениях*. По запросу декларанта таможенник незамедлительно (*в*

течение 10 минут) выдает письменное подтверждение *о подаче таможенной декларации и предоставлении документов.*



Рисунок 16 – Сведения, подлежащие проверке сотрудником таможенного органа

При невыполнении хотя бы одного из перечисленных условий таможенник в установленные сроки **оформляет отказ в принятии декларации**. При этом он выполняет следующие действия:

- на экземпляре описи документов, возвращаемой декларанту, производит запись «Отказ в принятии», указывает причины отказа, свои фамилию и инициалы, дату принятия решения, проставляет оттиск личной номерной печати и подпись;

- вносит в Журнал учета и регистрации таможенных деклараций соответствующую запись, а также время принятия решения об отказе в принятии декларации;

- уведомляет декларанта об отказе в принятии декларации путем вручения ему этого документа вместе с ее электронной копией, представленных документов, экземпляра описи документов с оттиском личной номерной печати.

Если декларант *изъявил желание соблюсти* все условия принятия таможенной декларации *до окончания рабочего времени в день подачи* таможенной декларации, то *отказ в ее принятии не оформляется* до истечения указанного срока либо до соблюдения условий принятия таможенной декларации.

Перечень документов и сведений, необходимых для таможенного оформления товаров в соответствии с выбранным таможенным режимом установлен Приказом ГТК России от 16.09.2003 года №1022. К ним относятся:

-документы и сведения ,необходимые для таможенного оформления товаров ввозимых (ввезенных) на таможенную территорию РФ, в соответствии с выбранным таможенным режимом (в т.ч. дополнительные документы в зависимости от выбранного таможенного режима);

-документы и сведения, необходимые для таможенного оформления вывозимых (вывезенных) с таможенной территории РФ товаров в соответствии с выбранным таможенным режимом.

Более детализированный перечень документов представляемых при оформлении товаров в соответствии с выбранным таможенным режимом приведен в таблице.

Перечень документов для оформления товаров по различным
таможенным режимам

ТАМОЖЕННЫЙ РЕЖИМ	ДОКУМЕНТЫ И СВЕДЕНИЯ
1.Временного ввоза	1) документы и сведения о цели временного ввоза товаров; 2) сведения об идентификационных признаках товаров; 3) заявление о предполагаемых сроках временного ввоза товаров; 4) планы и программы проведения мероприятий с использованием товаров; 5) документы об уплате таможенных пошлин и налогов; 6) документы и сведения об операциях, производимых для обеспечения

	сохранности временно ввезенных товаров, включая их ремонт; 7) обязательство об обратном вывозе временно ввозимых товаров; 8) иные документы и сведения, которые декларант сочтет необходимым предоставить для целей заявления таможенного режима временного ввоза.
2.Реимпорта	1) таможенная декларация, принятая таможенным органом РФ при вывозе товаров с таможенной территории РФ; 2) документы, подтверждающие день пересечения товарами таможенной границы;

Продолжение таблицы

	3) документы, подтверждающие уплату ввозных таможенных пошлин, налогов, субсидий и иных сумм, подлежащих возврату в федеральный бюджет при реимпорте товаров; 4) сведения об операциях по ремонту товаров; 5) сведения о применяемых стандартах, технических регламентах и иных нормативных актах, применяемых в РФ и определяющих допустимые пределы естественного износа и (или) убыли при нормальных условиях хранения.
3.Переработки на таможенной территории	1) экземпляр разрешения на переработку товаров на таможенной территории; 2) письменное заявление лица, получившего разрешение на переработку товаров на таможенной территории, составленное в произвольной форме; 3) письменное заявление лица, получившего разрешение на переработку товаров на таможенной территории, составленное в произвольной форме на эквивалентную компенсацию; 4) мотивированное заявление лица, получившего разрешение на переработку товаров на таможенной территории, составленное в произвольной форме о продлении срока переработки товаров на таможенной территории.
3.Уничтожения	1) заключение специально уполномоченных органов государственного экологического и санитарно - эпидемиологического контроля об охране окружающей среды; 2) договор об уничтожении товаров с указанием способа и времени уничтожения; 3) документы, подтверждающие факт уничтожения товара.
4.Перемещение припасов	1) письменное извещение перевозчика, составленное в произвольной форме, содержащее сведения о месте, времени и предполагаемых действиях с припасами.
5.Беспошлинной торговли	1) сведения о получении таможенным органом уведомления о сроке открытия магазина беспошлинной торговли.
6.Временного вывоза	1) сведения о наличии идентификационных признаков товаров; 2) мотивированный запрос о продлении установленных сроков временного вывоза товаров, составленный в произвольной письменной форме; 3) запрос лица, поместившего товары под этот режим в письменной форме об изменении таможенного режима временного вывоза на таможенный режим экспорта; 3) иные документы, которые декларант сочтет необходимым представить для целей установления срока временного вывоза.

7.Переработки вне таможенной территории	<p>1) разрешение на переработку товаров вне таможенной территории;</p> <p>2) мотивированное заявление лица, получившего разрешение на переработку вне таможенной территории, составленное в произвольной письменной форме о продлении срока переработки вне таможенной территории;</p> <p>3) заявление лица, получившего разрешение на переработку вне таможенной территории, составленное в произвольной письменной форме на проведение замены продуктов переработки иностранными товарами.</p>
8.Резэкспорта	<p>1) сведения об обстоятельствах нахождения товаров на таможенной территории РФ в виде:</p> <ul style="list-style-type: none"> -подтверждения таможни, на контроле которой находятся товары, в форме письма, подписанного начальником таможни, заверенного отпечатком печати таможни, о соблюдении требований и условий таможенного режима; -документов, свидетельствующих о размещении товаров в зоне таможенного контроля; <p>2) сведения о причинах вывоза товаров в случаях, когда резэкспорт товаров заявляется в месте их прибытия на таможенную территорию РФ;</p> <p>3)документы, подтверждающие соблюдение положений п.1 ст.242 ТК РФ-2004;</p> <p>3) экземпляр таможенной декларации.</p>
9.Таможенного склада	<p>1) договор, в котором предусматривается оказание услуг по хранению товаров, заключенный лицом, заявляющим таможенный режим таможенного склада;</p> <p>2) письменное заявление (в произвольной форме) на хранение товаров, без фактического помещения под таможенный склад, а также документы и сведения подтверждающие необходимость такой передачи товаров на хранение;</p> <p>3) мотивированный запрос лица на продление сроков хранения товаров на таможенном складе, оставленное в произвольной письменной форме;</p> <p>4) письменное заявление на проведение простых сборочных операций для подготовки товаров к продаже или транспортировке;</p> <p>5) письменное уведомление об отчуждении товаров, находящихся на таможенном складе о передаче в отношении их прав владения, пользования или распоряжения другому лицу;</p> <p>6) документы, свидетельствующие о предоставлении гарантий надлежащего исполнения обязанностей, установленных ТК РФ-2004;</p> <p>7)документы, подтверждающие уплату таможенных пошлин и налогов;</p> <p>8) письменное заявление (в произвольной форме) на перемещение товаров с одного таможенного склада на другой;</p> <p>9) документы и сведения, необходимые для оформления процедуры внутреннего таможенного транзита.</p>

Декларант (таможенный брокер) **в обязательном порядке** указывает информацию **о предоставленных** таможенному органу **документах в описи**, которая составляется в двух экземплярах.

Правила таможенного оформления документов на экспортно- импортные операции допускают **возможность внесения изменений** в таможенные декларации, которые отражены на рисунке 17.

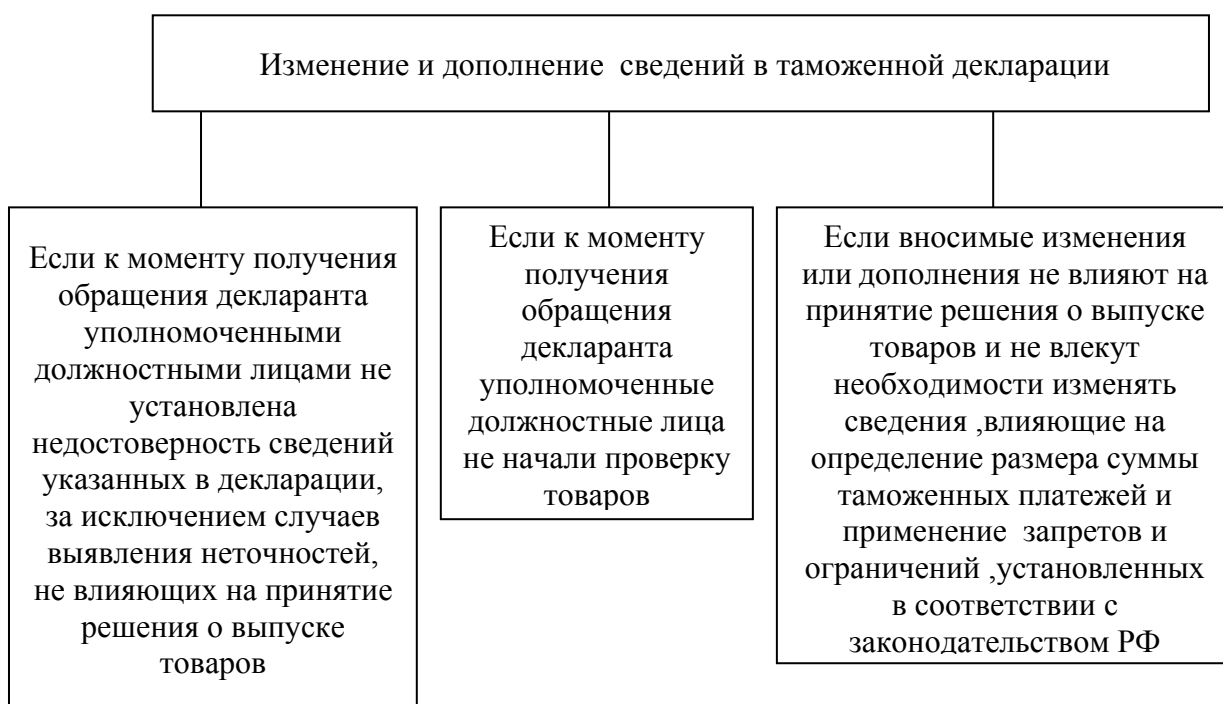


Рисунок 17 – Перечень оснований для внесения изменений в декларацию

Вышеуказанные **изменения и дополнения** в таможенную декларацию вносятся **декларантом**.

Решение по мотивированному обращению декларанта о внесении изменений и дополнений в таможенную декларацию **принимается начальником** таможенного поста, путем наложения соответствующей резолюции на обращении.

Таможенная **декларация** может быть **отозвана декларантом** в порядке, установленном ст. 134 ТК РФ-2004 г. **Решение об отзыве** также принимается **начальником** таможенного поста, путем наложения соответствующей резолюции на обращении.

По завершению проведения действий по принятию таможенной декларации и обработки ее электронной копии уполномоченное должностное лицо, осуществляющее **принятие таможенной декларации**:

- проставляет отметку «ПРОВЕРЕНО» на оборотной стороне первого экземпляра таможенной декларации под № 1, заверяет ее подписью с указанием фамилии и инициалов, даты и времени передачи таможенной декларации уполномоченному должностному лицу, проводящему документальный контроль;

- передает таможенную декларацию с комплектом документов уполномоченному должностному лицу, проводящему документальный контроль.

Исходя из положений п.1 ст.132 ТК РФ-2004 поданная таможенная декларация принимается таможенным органом в день ее получения.

Однако таможенным органом *может быть отказано в ее принятии, если:*

- таможенная декларация подана, а таможенный орган, не правомочен принимать таможенную декларацию;

- таможенная декларация подана ненадлежащим лицом;

- в таможенной декларации не указаны необходимые сведения;

- таможенная декларация не подписана либо не удостоверена надлежащим образом или составлена не по установленной форме;

- при подаче таможенной декларации не представлены документы, необходимые для таможенного оформления, за исключением документов, которые могут быть представлены после принятия таможенной декларации в соответствии с п.5 ст.131 ТК РФ -2004;

- в отношении декларируемых товаров не совершены действия, которые в соответствии с ТК РФ-2004 должны совершаться до подачи или одновременно с подачей таможенной декларации.

Факт неуплаты таможенных платежей на момент подачи таможенной декларации не является основанием для отказа в ее принятии.

При невыполнении хотя бы одного из условий уполномоченное должностное лицо *оформляет отказ в принятии* таможенной декларации.

При этом *на экземпляре описи документов*, возвращаемой лицу, подавшему декларацию, должностное лицо производит *запись «ОТКАЗ В ПРИНЯТИИ»*, указывает причины отказа, свои фамилию и инициалы, дату принятия решения, проставляет *оттиск ЛНП и подпись*.

По запросу лица, подавшего декларацию, уполномоченное должностное лицо незамедлительно (*в срок не более 10 минут*) при предоставлении в таможенный орган документов, которые могут использоваться при таможенном оформлении других товаров, *выдает письменное подтверждение о подаче таможенной декларации и предоставлении таких документов*.

1.8 Классификационные системы и товарные номенклатуры, применяемые во ВЭД

К числу *важных функций*, возложенных на таможенные органы РФ, относятся ведение *товарной номенклатуры* внешнеэкономической деятельности (ТНВЭД), классификация и кодирование товаров. Это важно с точки зрения правильного применения к товарам мер таможенного регулирования.

ТН ВЭД сегодня – *надежный инструмент государственного регулирования* внешнеэкономической деятельности. Практически, ни один процесс во внешнеэкономических связях России не проходит без участия данного классификатора.

На государственном уровне ТН ВЭД, при необходимости, применяется:

- *при проработке и подготовке международных документов;*
- *для тарифного и нетарифного регулирования;*
- *для статистических наблюдений;*
- *для транспортных перевозок;*
- *для страхования грузов.*

На уровне отдельных организаций и предприятий *ТН ВЭД применяется в ежедневной оперативной работе: для заключения контрактов, заполнения*

деклараций, в бухгалтерском учете, складском учете, для обработки информации на электронно-вычислительной технике и так далее.

От правильной классификации товаров зависит *установление их стоимости* на основе объективных критериев, а следовательно, их *обоснованное начисление и взимание* таможенных платежей. Правильная классификация товаров имеет большое значение и для *ведения таможенной статистики внешней торговли*. Поэтому повышение эффективности таможенного дела требует от сотрудников *таможенных органов глубокого знания основных классификационных систем* и умения решать теоретические и практические задачи с помощью этих систем.

Работа с товарной номенклатурой *важна и для участников ВЭД*.

Номенклатура – это система (совокупность) *названий, терминов*, употребляемых в отраслях науки и техники, технологии и практической деятельности. **Товарная номенклатура** – это систематизированный **перечень товаров**.

Чтобы более четко понять суть этого термина и его значение для таможенного дела, важно уяснить, *что термин «товар»*, является одним из *ключевых понятий*, используемых в ВЭД и таможенном деле, так как товар является предметом любой внешнеторговой операции, регистрируемой таможенными органами.

Ассортимент товаров, производимых различными отраслями промышленности и сельского хозяйства, *постоянно расширяется* и насчитывает *сотни тысяч самых разнообразных видов* и разновидностей товаров. Для работы с такой *массой объектов необходима их систематизация*. Для систематизации в качестве основного средства используется *классификация*.

Термин - «*классификация*» означает распределение множества объектов на определенные подмножества (*классы, подклассы, группы, подгруппы, виды, подвиды и т.д.*).

В классификации товаров во внешнеторговой практике (в таможенном деле), **применяется группировка по отраслям производства, материалам, из которых они изготовлены, степени обработки, функциональному назначению и т.д.**

Одновременно с классификацией товаров, осуществляется их **кодирование** – технический прием, заключающийся в присвоении каждой классификационной группировке **условного обозначения – кода**. Обычно при классификациях используют **буквенные, цифровые или смешанные коды**, реже – другие **различные знаки и символы**.

Кодовая система классификатора товаров (товарной номенклатуры) создана для представления в таможенные и в другие органы информации в форме, удобной для **ее сбора, проверки, передачи, обработки, выдачи и последующего анализа**.

Классификация товаров с помощью товарной номенклатуры позволяет:

- **кодировать товар;**
 - **взимать таможенные пошлины, определять таможенную стоимость, вести отчетность, планирование и др.**
- **изучать товарную структуру внешней торговли.**

Предыстория и предпосылки создания и использования гармонизированной системы. Предыстория создания Гармонизированной системы **уходит в середину XIX века**. В то время в мире происходил бурный рост промышленного производства, быстрыми темпами начала развиваться международная торговля. Сопоставимость терминов и их определений, унификация таможенных номенклатур обсуждались на первом **Международном статистическом конгрессе в 1953 году**.

По мере развития внешней торговли стран, номенклатура товаров значительно расширялась и усложнялась. Особое значение тарифно-статистические номенклатуры приобрели в условиях **научно-технической революции 80-х годов**, когда возникла **острая необходимость создания**

унифицированной номенклатуры для наиболее полного охвата товаров, обращающихся в мировой торговле, отражения новых технологий их изготовления. Такой номенклатурой явилась Гармонизированная система.

Самыми важными *источниками ее создания* явились:

Номенклатура Совета таможенного сотрудничества (ныне Всемирной таможенной организации) – НСТС;

Стандартная международная торговая классификация – СМТК.

Еще в 1927 году Всемирная экономическая конференция рекомендовала создать общую основу для таможенных тарифов разных стран. Проект номенклатуры таможенного тарифа был завершен к 1931 году и пересмотрен в 1937 году. Опыт этой работы был использован «Исследовательской группой Европейского Таможенного Союза». В конце 1949 года исследовательская группа пришла к выводу, что подготовленный проект таможенной номенклатуры следует применять в мировом масштабе, независимо от того, будет ли существовать Европейский Таможенный Союз. Результатом этого явилось *заключение 15 декабря 1950 года «Конвенции по номенклатуре для классификации товаров в таможенных тарифах»*, следующим шагом была Конвенция, *учредившая Совет Таможенного Сотрудничества (СТС).*

Поправки к номенклатуре СТС вносились *трижды, а именно – 1 января 1965, 1972 и 1978 гг.*

В период с 1948 по 1950 годы, то есть во время создания номенклатуры СТС, она была выпущена под названием *«Стандартная международная торговая классификация» (СМТК).*

СМТК пересматривалась в 1960 и 1975 годах, в основном, с целью ее сближения с номенклатурой СТС.

Классификация охватывает все виды товаров, являющихся предметами *международной торговли, с различной степенью детализации.* Каждый уровень детализации иерархически основывается на предыдущем.

На нижнем уровне *система содержит 1832 основные товарные позиции, обозначаемые четырьмя,* а если есть последующая детализация, то

пятью цифрами. необходимости или возможности в дальнейшей детализации.

Несмотря на объективные различия между номенклатурой *СТС и СМТК*, обе организации – *Совет таможенного сотрудничества, и Статистическая комиссия ООН* – попытались с самого начала сопоставить эти две номенклатуры путем применения ключей перехода.

Работа по созданию «Гармонизированной системы описания и кодирования товаров» была *начата в сентябре 1970 года и завершилась в марте 1973 года.*

1 января 1988 года 53 страны и ЕЭС объявили о вступлении в силу нового товарного классификатора – «Гармонизированной системы описания и кодирования товаров».

В настоящее время *к Конвенции по Гармонизированной системе присоединились более 80 государств*, которые на основе ГС разрабатывают свои таможенные тарифы и товарные номенклатуры для внешнеторговой статистики.

В настоящее время *90% мировой торговли и свыше 150* государств, включая США, применяют ГС.

Исходя из определения Гармонизированной системы, схема ее полной структуры и структура ее номенклатуры представлены в таблице.

Таблица – Структура номенклатуры Гармонизированной системы

Структурные единицы		Примечания
Наименование	Количество	
Разделы	21	Нумеруются римскими цифрами
Группы	99	Нумеруются арабскими цифрами. В том числе: 77 гр. – резерв. Дополнительные: 98 и 99 группы
Подгруппы	33	В том числе: разделы/группы, имеющие подгруппы VI – 28,29 VII – 39

		XI – 63 XIII – 69 XIV – 71 XV – 72
Товарные позиции	1241	
Подпозиции	3558	
Субпозиции	5019	В том числе, 311 неделиваемых субпозиций

Принятая в ГС классификация *товаров сохранила 21 раздел*. Однако построение классификационных группировок несколько отличается от предшествующих классификаторов. В номенклатуру ГС *входит 96 групп*, причем три *группы (77,98,99) зарезервированы на будущее*, однако, они могут быть использованы в товарных номенклатурах соответствующих стран для выделения специфических товаров; *33 подгруппы, 1241 позиция, 3553 подпозиций, 5019 субпозиций*.

Основу классификации товаров *по 21 разделу номенклатуры* ГС составляет совокупность различных признаков товаров, основными из которых *являются:*

происхождение (разделы I, II, V);

функциональное назначение (разделы IV, XI, XII, XVII, XVIII, XIX, XX, XXI);

химический состав (разделы III, VI, VII);

вид материала, из которого изготовлен товар (разделы VIII, IX, X, XIII, XIV, XV).

При построении групп *в номенклатуре ГС используется принцип* последовательного перехода *от сырьевых продуктов к полуфабрикатам и затем к готовым изделиям*.

Система классификации по признакам, принятым в ГС на уровне групп, товарных позиций и субпозиций, *с помощью перегруппировок позволяет ответить на вопрос о происхождении товаров* (сельскохозяйственного и

промышленного производства) *или об их назначении* (для потребления, для дальнейшей переработки), *степени обработки* (сырье и готовое изделие). Указанные группы можно *детализировать*.

В товарной номенклатуре Гармонизированной системы используется *шестизначное кодирование. Хотя в ГС римские цифры применяются для обозначения разделов и подгрупп, в шестизначном цифровом коде товара присутствуют только арабские цифры, характеризующие номер группы, товарной позиции и субпозиции.*

Структура *шестизначного кода товара в номенклатуре ГС построена по десятичной системе. Первые две цифры шестизначного кода обозначают товарную группу, первые четыре цифры – товарную позицию, пятая и шестая цифры – субпозицию.*

Таблица - Гармонизированная система описания и кодирования товаров

Код	Раздел	Группа	Под - группа	Товарная		
	Наименование			Позиция	Подпозиция	Субпозиция
1	2	3	4	5	6	7
I	Живые животные и продукция животноводства	5	-	44	115	194
II	Продукты растительного происхождения	9	-	79	220	270
III	Жиры и масло животного происхождения; продукты их расщепления; приготовленные пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения	1	-	22	44	53
IV	Продукция пищевой промышленности; алкогольные и безалкогольные	9	-	56	160	181

	напитки и уксус; табак и его заменители					
V	Минеральные продукты	3	-	67	131	151
VII	Пластмассы и изделия из них; каучук, резиновые изделия	2	2	43	138	189

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6	7
VIII	Кожевенное сырье, кожи, пушнина, меховое сырье и изделия из них; шорноседель- ные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, сумки и подобные им товары; изделия из кишок (за исключением кетгута шелкопр.)	3	-	21	50	74
IX	Древесина и изделия из древесины; древесный уголь, пробка и изделия из нее; изделия из соломы, альфы и прочих материалов для плетения; корзиночные изделия и другие плетеные изделия	3	-	27	59	79
X	Полуфабрикаты волокнистые из древесины или из других волокнистых растительных материалов; бумажные и картонные отходы и макулатура; бумага, картон и изделия из них	3	-	41	117	149
XI	Текстиль и текстильные изделия	14	3	149	432	809
XII	Обувь, головные уборы, зонты, трости, хлысты, рукоятки и их части; обработанные перья и изделия из них; искусственные цветы; изделия из волоса	4	-	20	42	55

XIII	Изделия из камня, гипса, асбеста, слюды и подобных им материалов; керамические изделия, стекло и изделия из него	3	2	49	112	138
XIV	Жемчуг натуральный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, неблагородные металлы, покрытые драг. металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты	1	3	18	40	52
XV	Черные и цветные металлы и изделия из них	11	4	157	418	587

продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
XVI	Машины, оборудование и механизмы; энергетическое оборудование; их части: звукозаписывающая и воспроизводящая аппаратура; аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности	2	-	133	561	762
XVII	Средства наземного, воздушного и водного транспорта, их части и принадлежности	4	-	38	100	132
XVIII	Приборы и аппараты оптические, фотографические. Кинематографические, измерительные, контрольные, медицинские и хирургические, часы, музыкальные инструменты, их части и принадлежности	3	-	56	184	230
XIX	Оружие и боеприпасы, их части и принадлежности	1	-	7	15	17
XX	Разные промышленные	3	-	32	108	131

	товары					
XXI	Произведения искусства, предметы для коллекционирования и антиквариат	1	-	6	7	7
ИТОГО		96	33	1241	3558	5019

Структура российского импортного тарифа соответствует общепринятой в мире Гармонизированной системе описания и кодирования товаров.

1.8.1 Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности и классификации товаров в РФ.

В соответствии со ст. 39 ТК РФ Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) *утверждается Правительством* Российской Федерации исходя из принятых в международной практике систем классификации товаров.

ТН ВЭД России – Номенклатура, включающая в себя *товарные позиции, субпозиции, подсубпозиции* и относящиеся к ним *цифровые коды*, примечания к разделам, *группам, субпозициям и подсубпозициям, а также основные правила интерпретации ТН ВЭД России.*

В таможенных целях все товары, обращающиеся в международной торговле, *систематизированы в ТН ВЭД.* Классификация товаров в таможенных целях позволяет *идентифицировать товары*, выступающие предметом таможенного регулирования. От места *товара в ТН ВЭД* зависит выбор *ставки таможенного тарифа* (а стало быть, тяжесть таможенного обложения), возможность применения в отношении конкретного товара мер экономической политики (*квотирования, лицензирования*) и т.д.

С 1 января *1997 года* в Российской Федерации действовала *ТН ВЭД СНГ*, принятая государствами СНГ (по Соглашению от 3 ноября 1995 г.). При этом ведение ТН ВЭД СНГ осуществлялось российской таможенной службой. *С 1 апреля 2000 года* в нашей стране действует *ТН ВЭД России* как основа

системы описания и кодирования товаров, используемой для формирования таможенного тарифа. Она основана на Гармонизированной системе и ТН ВЭД СНГ.

ТН ВЭД строится следующим образом:

- *первые шесть знаков соответствуют коду товара согласно ГС;*
- *те же шесть знаков плюс седьмой и восьмой знаки – коду товара по Комбинированной номенклатуре Европейского союза (КН ЕС);*
- *девятый знак ТН ВЭД России соответствует коду товара по ТН ВЭД СНГ (детализация товарной позиции с учетом интересов стран СНГ);*
- *десятый знак ТН ВЭД России – нововведение действующего таможенного тарифа (утвержден постановлением Правительства РФ от 22 февраля 2000 г. №148).*

ТН ВЭД России представляет собой развитие ТН ВЭД СНГ в интересах России *на десятом знаке кодового обозначения. При детализации ТН ВЭД учитывается, является ли товар котируемым, лицензируемым, сертифицируемым, требуется ли индивидуальный подход к товару при исчислении таможенных пошлин, НДС, акцизов, и т.д.* Таким образом, девятизначная ТН ВЭД СНГ сохраняется в качестве международной основы десятизначной ТН ВЭД России, а потому обязательства России по ГС и Соглашению о *единой ТН ВЭД СНГ не нарушаются.* Следует обратить внимание на то, что в настоящее время во многих случаях *девятый и десятый* знаки ТН ВЭД проставляются *как «0», что означает отсутствие национальной детализации.*

Современная структура ТН ВЭД выглядит следующим образом.

Таблица – Структура ТН ВЭД России

Уровень классификации	Код	Код товара по видам ТН ВЭД	Количество				2 1	Пояснения
			По КН ЕС	По ТН ВЭД СНГ	По ТН ВЭД РФ			
Разделы	Цифры от I до XXI	По ГС						
Группы	2 знака					9	к ГС, изданные в РФ к октябрю 2000 г.	
Товарные позиции	4 знака					7		
Субпозиции	6 знаков					1		
Подсубпозиции	8 знаков					2		
						4		
	9 знаков					1		
	10 знаков					9		
						0		
						1		
						9		
						5		
						0		
						0		
						6		

В качестве примера приведем код ТН ВЭД России по одному из товаров – 7605110000 (алюминиевая проволока диаметром сечения свыше 7 мм).

Таблица – Пример кода ТН ВЭД

7	6	0	5	1	1	0	0	0	0
Группа									
Алюминий и изделия из него									
Товарная позиция									
Алюминиевая проволока									
Товарная субпозиция									

Алюминиевая проволока диаметром сечения свыше 7 мм				
Товарная подсубпозиция				
Отсутствие национальной детализации на сегодня в странах ЕС, СНГ и в РФ				

Для единообразного определения кода товара используют *три составные* части ТН ВЭД России:

- *собственно номенклатурную часть;*
- *примечания к разделам и группам;*
- *основные правила интерпретации ТН ВЭД.*

Могут быть использованы и другие источники определения кода товара:

- *письма Федеральной таможенной службы России о классификации отдельных товаров;*
- *сборники классификационных решений;*
- *алфавитный указатель;*
- *различные пояснения.*

Существует *шесть основных правил интерпретации ТН ВЭД*, первые пять для определения товарной позиции (4 первых разряда), в соответствии с шестым правилом находят *субпозицию (5 и 6 разряды) и подсубпозицию (7 – 10 разряды десятичного кода).*

Решение о классификации товаров в таможенных целях принимается *таможенным органом по заявлению лица, заключившего внешнеторговую сделку или являющегося грузополучателем товара* (Приказ Федеральной таможенной службы России №85 от 29.09.2004 г.).

Таможенные органы *осуществляют контроль за правильным* определением классификационного кода ТН ВЭД России на основании сведений о товарах, указанных как в *электронных копиях ГТД*, так и в *экземплярах ГТД на бумажном носителе, документах, приложенных к ГТД, и акте таможенного досмотра.*

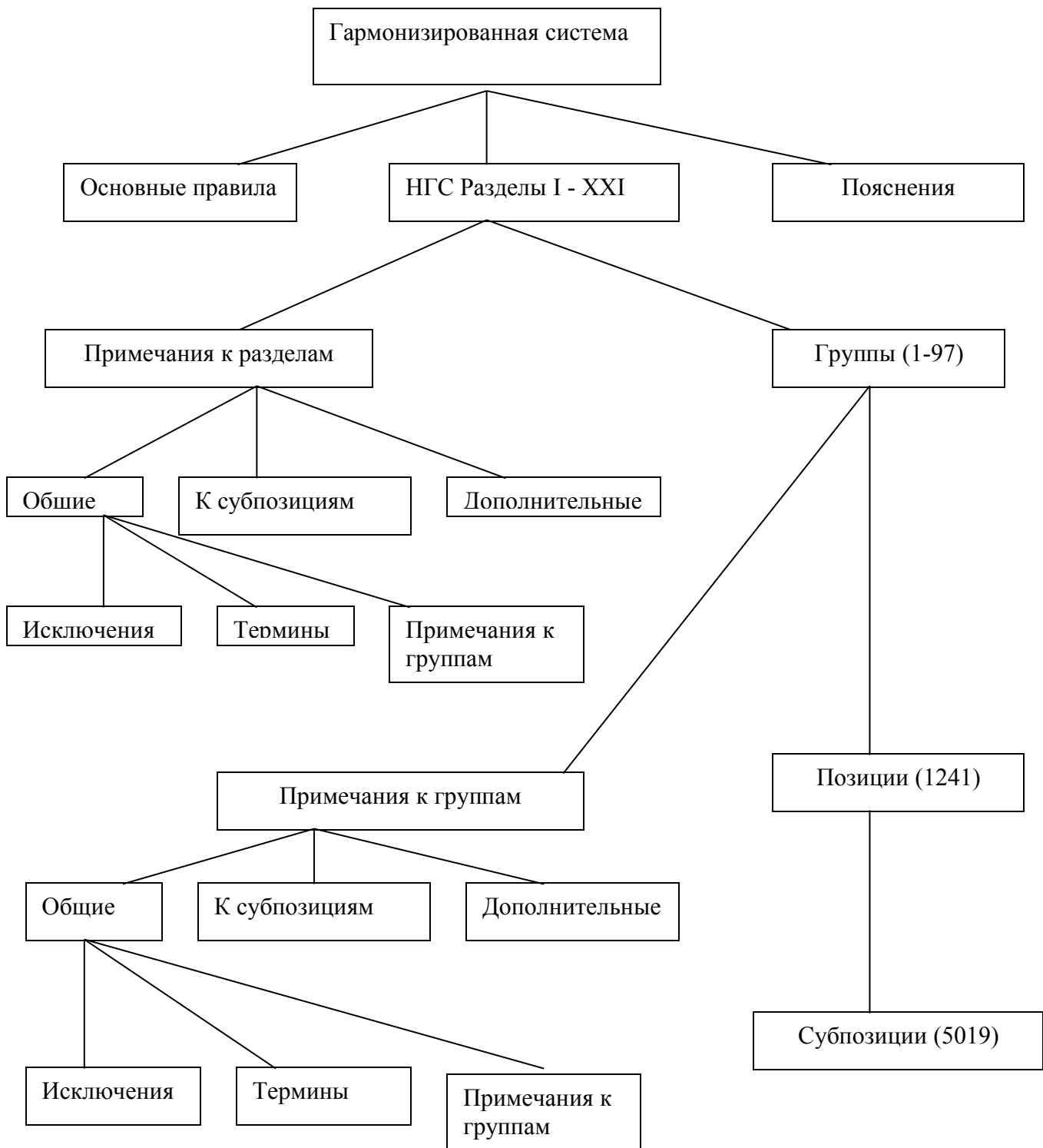
Таможенные органы в соответствии с п. 4 ст. 363 ТК РФ при необходимости могут запросить письменно у декларанта или иного лица, имеющего отношение к операциям с товарами:

- дополнительную информацию о проверяемых товарах, если на основании сведений, указанных в электронных копиях ГТД, экземплярах ГТД на бумажном носителе, актах таможенного досмотра и документах, **предоставленных к таможенному оформлению, проверить правильность определения классификационного кода ТН ВЭД России не представляется возможным;**
- информацию о последующих **операциях, проводимых с товаром, ввезенным на таможенную территорию Российской Федерации.**

Решение о классификации товара прекращает действовать, если:

- а) оно принято на основе подложных документов, представленных заявителем;**
- б) не соблюдены Основные Правила интерпретации ТН ВЭД;**
- в) выявлена ошибка при принятии решения о классификации товара.**

Структуру гармонизированной товарной номенклатуры, применяемой во внешнеэкономической деятельности схематично можно представить следующим образом.



1.8 Международные коммерческие термины «ИНКОТЕРМС-2000»

«Инкотермс - 2000» – *международные правила толкования торговых терминов, разработанные Международной торговой палатой.*

«Инкотермс - 2000» свод международных правил толкования *наиболее часто встречающихся* во внешней торговле торговых терминов. Применяются для *исключения различного толкования торговых терминов в отдельных странах.*

Часто сторонам контракта неизвестны различия в торговой практике их стран. Это влечет за собой непонимание, споры и обращения в суды, а также потерю времени и денег. Для устранения подобных проблем Международная торговая палата впервые в 1936 г. опубликовала международные правила толкования торговых терминов **ИНКОТЕРМС 1936**. Дополнения вносились в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 гг. с целью приведения правил в соответствие с текущей международной торговой практикой.

Отличия «**ИНКОТЕРМС - 2000**» связаны с появлением электронной документации. Любые необходимые документы могут быть заменены электронными сообщениями (EDI).

С правовой точки зрения «Инкотермс – 2000» *не является обязательным документом.* Если в контракте не предусмотрено использование правил по «Инкотермс – 2000», то договаривающиеся стороны могут *согласовать* иные условия поставки товара. *При несовпадении условий контракта* и правил «Инкотермс – 2000», *приоритет имеют условия контракта.* В случае использования правил по «Инкотермс – 2000» договаривающиеся стороны должны обязательно *сделать ссылку на соответствующий термин* .

«Инкотермс – 2000» в контракте купли-продажи (например, «поставка товара осуществляется на условиях СИФ «Инкотермс - 2000»).

Базисными (коммерческими) условиями поставки во внешнеторговом контракте купли-продажи называются *специальные условия*, раскрывающие

многочисленные обязанности продавца и покупателя по доставке товара из одной страны в другую; *определяющие момент перехода права собственности* на товар и *величину ответственности* в случае потери, повреждения, несостоявшейся доставки товара.

Все базисные условия делятся на 4 группы.

- 1) **E- «отгрузка»** включает условие EXW, при котором покупатель *получает готовый к отправке товар с завода продавца.*
- 2) **F- «основная перевозка не оплачена»** включает условия FCA, FAS, FOB. Продавец *обязан доставить товар* до транспортного средства, указанного покупателем
- 3) **C – «основная перевозка оплачена»**, включает *условия CFR, CIF, CPT, CIP*, предусматривающие, что *продавец должен заключить договор перевозки*, однако *не несет риска потери и повреждения груза и дополнительных расходов после ее завершения.*
- 4) **D- «прибытие»**, включает условия *DAF, DES, DEQ, DDU, DDP*, согласно которым *продавец несет все риски и затраты связанные с доставкой груза в порт назначения.*

Для удобства пользования в «Инкотермс-2000» приводится классификация базисных условий с указанием их кодовых обозначений, приведенные в таблице.

Кодовые обозначения терминов «Инкотермс 2000 »

Группа	Обозначение термина	Наименование термина	
		На английском языке	На русском языке
1	2	3	4
«E» Отгрузка	EXW	«Ex works»	«Свободно с завода» (с указанием пункта)

«F» Основная перевозка не оплачена	FCA	«Free carrier»	«Франко-перевозчик» (с указанием пункта)
	FAS	«Free alongside ship»	«Свободно вдоль борта судна» (наименование порта отгрузки)
	FOB	«Free on board»	«Свободно на борту» (наименование порта отгрузки)
«C» Основная перевозка оплачена	CFR	«Cost and freight»	«Стоимость и фрахт» (наименование порта назначения)
	CIF	«Cost, insurance, freight»	«Стоимость, страхование и фрахт» (наименование порта назначения)
	CPT	«Cost paid to...»	«Фрахт оплачен до...» (с указанием пункта назначения)
	CIP	«Cost, insurance paid for...»	«Фрахт, страхование оплачены до...» (с указанием пункта назначения)
«D» Прибытие	DAF	«Delivered at frontier»	«Поставка до границы» (с указанием пункта на границе)
	DES	«Delivered at ship»	«Поставка с судна» (наименование порта назначения)
	DEQ	«Delivered ex quay»	«Поставка с пристани» (наименование порта назначения)
	DDU	«Delivered duty unpaid»	«Поставка без уплаты пошлины» (с указанием пункта назначения)
	DDP	«Delivered duty paid»	«Поставка с уплатой пошлины» (с указанием пункта назначения)

Рассмотрим распределение прав и обязанностей продавца и покупателя по каждому термину и условию.

1. Термин «EXW» «С завода». Продавец считается выполнившим свои обязательства по доставке, когда он передает товар во владение покупателя *в своих помещениях (склад, завод и т.д.)*. 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*.

Обязанности продавца: *передать товар в месте своего нахождения.*

Обязанности покупателя: *принять товар в месте нахождения товара продавца, осуществить за свой счет доставку.*

Переход риска: *в момент передачи товара продавцом покупателю в помещении продавца.*

Транспортировка осуществляется на любом виде транспорта.

2. Термин «FCA» - «Франко-перевозчик». Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке *после передачи товара перевозчику (указанному покупателем) в обусловленном пункте.*

Если покупатель не оговаривает в контракте пункт передачи товара перевозчику, продавец имеет право определить такой пункт самостоятельно. После передачи товара перевозчику покупатель заключает договор на перевозку и несет все расходы, связанные с транспортировкой товара и рисками случайной гибели.

Обязанности продавца: *передать товар перевозчику, выполнить таможенные формальности, необходимые для вывоза (экспортная лицензия, вывозные налоги и сборы).*

Обязанности покупателя: *указать перевозчика, заключить договор перевозки и оплатить фрахт (перевозную плату).*

Переход риска: *в момент передачи товара продавцом основному перевозчику или экспедитору (т.е. тому, кому уполномочено доставить товар до перевозчика).*

Транспортировка: любой вид транспорта, включая смешанные перевозки.

3. Термин «FAS» - «Свободно вдоль борта судна». Продавец выполнил свое обязательство по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна на причале в пункте отгрузки. С этого момента покупатель должен нести все расходы и риски. На продавца возлагается обязанность по очистке товара от пошлин для его вывоза.

Обязанности продавца: *поставить товар вдоль борта судна, получить подтверждение расположения вдоль борта судна, выполнить таможенные формальности, необходимые для вывоза (экспортная лицензия, вывозные налоги и сборы).*

Обязанности покупателя: *указать перевозчика, заключить договор перевозки и оплатить фрахт.*

Переход риска: *в момент погрузки товара вдоль борта судна.*

Транспортировка: только водный транспорт.

4. Термин «FOB» - «Свободно на борту». Продавец выполнил обязательство по поставке товара с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. С этого момента покупатель должен нести все расходы и риски.

Обязанности продавца: передать товар на борт судна, выполнить таможенные формальности, необходимые для вывоза, оплатить расходы по погрузке, если они не включены во фрахт.

Обязанности покупателя: указать перевозчика, заключить договор перевозки и оплатить фрахт, оплатить расходы по разгрузке.

Переход риска: в момент перехода товара через поручни судна.

Транспортировка: только водный транспорт.

5. Термин «CFR» - «Стоимость и фрахт». Продавец обязан оплатить расходы и фрахт для доставки товара в указанный порт назначения, риск утраты или повреждения товара плюс риск любого увеличения расходов. После перехода товара через борт судна все риски и расходы переходят с продавца на покупателя.

Обязанности продавца: заключить договор перевозки, передать товар на борт судна, выполнить таможенные формальности, необходимые для вывоза, оплатить расходы по погрузке, если они не включены в стоимость фрахта.

Обязанности покупателя: принять товар после его отгрузки, оплатить расходы по разгрузке, если они не включены в стоимость фрахта.

Переход риска: в момент фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Транспортировка: только водный транспорт.

6. Термин «CIF» - «Стоимость, страхование и фрахт». Продавец несет те же обязанности, что и по условиям CFR *плюс страхование от риска гибели или повреждения товара во время перевозки.*

Переход риска: в момент фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Транспортировка: только водный транспорт.

7. Термин «СРТ» - «Фрахт оплачен до-...». Продавец оплачивает фрахт за перевозку товара до согласованного пункта назначения, выполняет обязанности по таможенным формальностям для вывоза товара. Дальнейшие расходы по перевозке товара и переход риска случайной потери или повреждения товара переходят с продавца к покупателю, в момент передачи товара перевозчику.

Переход риска: в момент поставки товара покупателю не выгруженными в пункте назначения.

Транспортировка: любой вид транспорта, включая смешанные перевозки.

8. Термин «СІР» - «Фрахт, страхование оплачены до...». Продавец несет те же обязанности, что и по условиям СРТ плюс страхование от рисков гибели и порчи во время перевозки.

Переход риска: в момент поставки товара покупателю не выгруженными, в пункте назначения.

Транспортировка: любой вид транспорта, включая смешанные перевозки.

9. Термин «DAF» - «Поставка до границы». Обязанности продавца по поставке считаются выполненными, когда товар, очищенный от пошлин для вывоза, прибывает в указанный пункт на границе, однако до поступления товара на таможенную границу принимающей страны. Под термином «граница» понимается любая граница, включая границу страны экспорта. Обычно используется при перевозке ж/д или автомобильным транспортом.

Обязанности продавца: поставить для вывоза товар, прошедший таможенную очистку на согласованную границу, обеспечить получение документов, позволяющих покупателю принять товар на границе и оказать содействие в получении сквозного транспортного документа.

Обязанности покупателя: принять поставленный товара на согласованной границе, оплатить провоз, выполнить таможенные формальности, требуемые при ввозе (импортная лицензия и т.д.).

Переход риска: в момент передачи не выгруженного товара покупателю в пункте назначения на границе.

Транспортировка: любой вид транспорта, включая смешанные перевозки.

10. Термин «DES» - «Поставка с судна». Продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара в момент предоставления неочищенного от таможенных пошлин товара, в распоряжение покупателя в порту назначения. Все риски и расходы по доставке товара в порт несет продавец.

Обязанности продавца: поставить товар на борту судна в порту назначения, обеспечить получение оформленных документов (т.е. коносамент). на погруженный на судно товар.

Обязанности покупателя: принять товар с судна, оплатить разгрузку, выполнить все формальности по таможенной очистке импорта.

Переход риска: в момент поставки товара покупателю не выгруженными с судна, в порту назначения.

Транспортировка: только водный транспорт.

11. Термин «DEQ» - «Поставка с пристани». Продавец обязан поставить товар в распоряжение покупателя на пристани (причале) в согласованном порту. Покупатель выполняет все таможенные формальности и оплачивает импортные налоги и пошлины.

Переход риска: в момент поставки товара покупателю на пристани в порту назначения.

Транспортировка: только водный транспорт.

12. Термин «DDU» - «Поставка без уплаты пошлины». Продавец обязан поставить товар в распоряжение покупателя в согласованный пункт страны ввоза. Продавец несет и оплачивает все расходы и принимает все риски, связанные с поставкой товара, за исключением уплаты

импортных налогов.

Переход риска: в момент поставки товара покупателю в пункте назначения страны импортера.

Транспортировка: любой вид транспорта, включая смешанные перевозки.

13. Термин «DDP» - «Поставка с уплатой пошлины». Продавец считается выполнившим свои обязанности *с момента предоставления товара покупателю в согласованном пункте страны ввоза. Продавец несет все риски и расходы, связанные с ввозом товара. Данный термин предполагает максимальные обязанности продавца.*

Данный термин не может использоваться, *если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.*

Переход риска: в момент поставки товара покупателю в пункте назначения страны импортера.

Транспортировка: любой вид транспорта, включая смешанные перевозки.

Формирование фактической стоимости товаров в учете у импортера на условиях поставок по «Инкотермс - 2000» приведено в таблице.

Условия поставки	Вид транспорта	Переход риска случайной гибели	Расходы на перевозку	Расходы на страхование	Расходы на таможенное оформление
EXW С завода (наименование пункта)	Любой	В момент передачи товаров на заводе продавца	Оплачивает все расходы от завода продавца до конечного пункта	Оплачивает страхование любых рисков от завода продавца и до конечного пункта	При вывозе из страны продавца и ввозе в РФ
FCA Франко-перевозчик (наименование пункта)	Любой	В момент передачи товара перевозчику, названному импортером, в указанном пункте	Оплачивает все расходы от указанного пункта и до конечного пункта	Оплачивает страхование любых рисков от указанного пункта и до конечного пункта	При ввозе в РФ
FAS Свободно вдоль борта судна (наименование порта)	Водный	В момент размещения товара на пристани вдоль борта судна в названном	Оплачивает все расходы с момента размещения товара на пристани и	Оплачивает страхование любых рисков с момента размещения	При ввозе в РФ

отгрузки)		импортером порту отгрузки	до конечного пункта	товара на пристани и до конечного пункта	
FOB Свободно на борту (наименован ие порта отгрузки)	Водный	В момент фактического перехода товара через поручни судна в назван- ном импортером порту отгрузки	Оплачивает все расходы с момента погрузки товаров и до конечного пункта	Оплачивает страхование любых рисков с момента погрузки и до конечного пункта	При ввозе в РФ
CFR Стоимость и фракт (наименован ие порта назначения)	Водный	В момент перехода товара через поручни судна в порту отгрузки	Оплачивает все расходы от порта назначения и до конечного пункта	Оплачивает страхование любых рисков от порта отгрузки и до конечного пункта	При ввозе в РФ
CIF Стоимость, страхование, фракт (наименован ие порта назначения)	Водный	В момент перехода товара через поручни судна в порту отгрузки	Оплачивает все расходы от порта назначения и до конечного пункта	Оплачивает страхование любых рисков от порта назначения и до конечного пункта (минимально е покрытие рисков)	При ввозе в РФ
CRT Перевозка оплачена до... (указанного пункта)	Любой	В момент передачи товара перевозчику	Оплачивает все расходы от указанного пункта и до конечного пункта	Оплачивает страхование любых рисков от пункта сдачи товаров перевозчику и до конеч- ного пункта	При ввозе в РФ
CIP Перевозка и страховка оплачены до... (указанного пункта)	Любой	В момент передачи товара перевозчику	Оплачивает все расходы от указанного пункта и до конечного пункта	Оплачивает страхование любых рис- ков от ука- занного пункта и до конечного пункта (минимально е покрытие рисков)	При ввозе в РФ
DAF	Любой	В момент	Оплачивает	Оплачивает	При ввозе в

Поставка до границы (указанного пункта)		передачи товара в согласованном пункте на границе	все расходы от указанного пункта . до конечного пункта	страхование любых рисков от указанного пункта до конечного пункта	РФ
DES Поставка с судна [наименование порта назначения)	Водный	В момент передачи товара на борту судна в порту назначения, указанном импортером	Оплачивает все расходы с момента получения товара на борту судна и до конечного пункта	Оплачивает страхование любых рисков с момента получения товара на борту судна и до конечного пункта	При ввозе в РФ
DEQ Поставка с пристани (наименование порта назначения)	Водный	В момент передачи товара на согласованной пристани в порту назначения, указанном импортером	Оплачивает все расходы от порта назначения и до конечного пункта	Оплачивает страхование любых рисков от порта назначения и до конечного пункта	При ввозе в РФ
DDU Поставка без оплаты пошлины (наименование пункта назначения)	Любой	В момент передачи товара в согласованном пункте назначения в Российской Федерации	Оплачивает все расходы от пункта назначения и до конечного пункта	Оплачивает страхование любых рисков от пункта назначения и до конечного пункта	При ввозе в РФ
DDP Поставка с оплатой пошлины (наименование пункта назначения)	Любой	В момент передачи товара в согласованном пункте назначения в Российской Федерации	Оплачивает все расходы от пункта назначения и до конечного пункта	Оплачивает страхование любых рисков от пункта назначения и до конечного пункта	Нет

Использование информации приведенной в таблице, кроме того, позволяет определить моменты перехода права собственности на товар от продавца к покупателю, принятие на себя расходов и риска.

В зависимости от базисных условий поставки изменяется и цена

импортируемого товара. Расчет цены и ее изменение в зависимости от базисных условий поставки приведены ниже.

Условия	поставки
Цена с завода или склада поставщика (EXW)	
+ расходы на оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика	
+ расходы на оплату перевозки товара от пункта отправления до основных транспортных средств	
= Цена на условиях “франко вдоль борта судна” (FAS)	
+ расходы на оплату погрузки товара на основные перевозочные средства в пункте экспорта	
= Цена на условиях “франко-перевозчик” (FCA)	
или цена на условиях “франко-борт судна” (FOB)	
+ расходы на оплату стоимости транспортировки товара до границы	
= Цена на условиях “поставлено на границу” (DAF)	
+ расходы на транспортировку до места назначения	
= Цена на условиях “стоимость и фрахт” при водных перевозках (CFR)	
или цена на условиях “доставка оплачена до...” (CPT)	
+ расходы на страхование груза	
= Цена на условиях “стоимость, страхование и фрахт” при водных перевозках (CIF) или цена на условиях “доставка и страхование оплачены до...” (CIP)	
+ возможные расходы в пути при водных перевозках	
- расходы на страхование, если продавец не будет самостоятельно страховать товар	
= Цена на условиях “поставлено с борта судна” (DES)	
+ расходы на перевозку товара в порту назначения	
= Цена на условиях “поставлено с пристани, пошлина оплачена” (DEQ)	
+ расходы на оплату импортной пошлины	
+ расходы на доставку товара до места нахождения покупателя	
= Цена на условиях “поставлено с оплатой пошлины” (DDP)	
- импортная пошлина	
= Цена на условиях “поставлено без оплаты пошлины” (DDU)	

Вопросы для самопроверки. Выберите правильный ответ.

1. Какие обязанности продавца включает в себя условие CIF ?
 - a) Фрахт
 - b) Погрузка на борт

- c) Ответственность за риски потери и повреждения груза
 - d) Страхование
 - e) Таможенная очистка от экспортных пошлин.
 - f) Таможенная очистка от импортных пошлин.
2. Какие виды транспорта могут использоваться при использовании термина CFR ?
- a) морской
 - b) речной
 - c) автомобильный
 - d) железнодорожный
 - e) авиационный
 - f) другие виды....
3. Какие стандарты обязывают продавца страховать груз на время его транспортировки ?
- a) FOB
 - b) CFR
 - c) CIF
 - d) FAS
 - e) CIP
 - f) CPT
 - g) DES
4. Какой документ выдается при отгрузке морским транспортом свидетельствующий о праве собственности на груз и о праве получить его в порту назначения.
- a) транспортная накладная;
 - b) свидетельство о собственности;
 - c) коносамент;
 - d) индоссамент;
5. Может ли риск гибели товара перейти к покупателю до осуществления продавцом поставки ?

6. Когда риск утраты или порчи груза переходит от продавца к покупателю в соответствии с условием FAS ?

7. Сколько терминов включают в себя обязанность оплаты импортной пошлины продавцом и какие ?

8. Какие термины группы C допускают по соглашению сторон применение непередаваемых документов морских перевозок ?

a) CFR

b) CPT

c) CIF

d) CIP

9. Привести пример непередаваемого документа морской перевозки

10. Может ли потребоваться продавцу комиссионер при осуществлении продажи на условиях EXW ?

11. Какие группы терминов ИНКОТЕРМС включают в себя обязанности продавца по выполнению формальностей и оплате расходов связанные с транзитной перевозкой груза через третьи страны ?

a) C, F

b) F,C,D

c) C,D

e) C

f) D

g) F

12. Назовите термины, возлагающие минимальные и максимальные обязанности на продавца.

a) EXW и DDU

b) CIF и EXW

c) FSA и DEQ

d) EXW и DDP

e) FOB и CPT

Ответы:

- 1) a,b,d,e. 2) A; 3) c, e; 4) c ; 5) да; 6) при осуществлении погрузки вдоль борта судна, с уплатой экспортных пошлин; 7) DDP ; 8) b, d ; 9) морская накладная, контейнерная накладная, грузовая расписка; 10) нет ; 11) f ; 12) d.

Вопросы к экзамену

1. Этапы развития ВЭД в Российской Федерации.
2. Законодательное и нормативное регулирование ВЭД.
3. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне государства
4. Управление ВЭД на уровне региона
5. Работа организаций по выходу на внешний рынок
6. Принципы выбора иностранного партнера
7. Основные показатели деятельности зарубежных фирм
8. Сопоставимость финансовой отчетности
9. Договор международной купли продажи (контракты). Понятие, структура, содержание.
10. Гражданско – правовое управление контрактами. Классификация условий контрактов.
11. Прямой и косвенный метод осуществления ВЭД. Преимущества и недостатки.
12. Организация и управление экспортными операциями.
13. Организация и управление импортными операциями.
14. Виды посреднических фирм и их особенности
15. Классификация внешнеторговых организаций
16. Классификация условий контрактов.
17. Место исполнения контракта. Цена контракта и сумма контракта.
18. Скидки с цены контракта. Порядок и условия предоставления
19. Методы таможенно-тарифного регулирования.
20. Элементы таможенного тарифа.
21. Таможенная стоимость товара.
22. Классификация таможенных пошлин

23. Меры нетарифного регулирования.
24. Виды лицензий и квот на экспорт и импорт.
25. Понятие таможенной стоимости товаров.
26. Факторы, влияющие на величину таможенной стоимости
27. Методы определения таможенной стоимости
28. Таможенные платежи и порядок их взимания
29. Понятие таможенных сборов, их виды и методы оплаты
30. Понятие таможенного оформления экспортных и импортных операций.
31. Действия должностных лиц органов таможенного контроля.
32. Понятие таможенного режима и их виды.
33. Порядок оформления и представления таможенных деклараций.
34. Международные правила толкования терминов «Инкотермс -2000» и порядок их применения при заключении контрактов
35. Влияние на таможенную стоимость метода доставки товаров.
36. Классификационные системы и товарные номенклатуры ВЭД.
37. Значение классификации товаров для международной торговли.

Список рекомендуемой литературы.

1. Налоговый кодекс РФ (ч.1) от 31.07.1998 г. №146 –ФЗ, с изменениями и дополнениями от 02.11.2004, от 01.07. 2005 года, вступившими в силу с 01.01.2005 года
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08 2000 г. № 117-ФЗ, с изменениями от 01.07.2005 г. действующий в редакции от 06.06.2005 г.
3. Гражданский кодекс РФ части 1 и 2 от 26.01.1996 № 14-ФЗ с изменениями от 03.06.2006
4. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28.05.2003, № 61 –ФЗ (в ред. Федеральных законов от 29.06.2004 № 58 – ФЗ, от 20.08.2004 № 118 – ФЗ, от 11.11.2004 № 139 – ФЗ, от 18.07.2005 № 90 –ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 23.12.2003 № 186 – ФЗ.
5. Федеральный закон РФ « Об экспортном контроле» от 18.07.1999 г. № 183 – ФЗ (в ред. ФЗ от 29.06.2004 № 58 – ФЗ, от 18.07 2005 № 90 –ФЗ)
6. Федеральный закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» от 08.12.2003 г. № 164 –ФЗ (в ред. ФЗ от 22.08.2004 № 122 –ФЗ, от 22.07.2005 № 117-ФЗ)
7. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле от 10.12.2003 г. № 173 – ФЗ (в ред. ФЗ от 29.06.2004 № 58 – ФЗ, от 18.07.2005 № 90 - ФЗ)
8. Федеральный закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 23.09.1992 № 3520-1
9. Федеральный закон «О таможенном тарифе» от 21.05 1993 г. № 5003 – 1 (в ред. ФЗ от 22.08.2004 № 122 – ФЗ, от 21.07.2005 № 112 – ФЗ, с изм., внесенными ФЗ от 27.12.2000 № 150 – ФЗ, от 30.12.2001 № 194 – ФЗ, от 24.12.2002 № 176 – ФЗ, от 23.12.2003 № 166 – ФЗ, от 08.11.2005 « 144 – ФЗ.

10. Инструкция ЦБ РФ «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» от 15.06.2004 г № 117 –И.
11. Письмо Государственного таможенного комитета РФ «Об учете затрат по доставке товаров, при определении таможенной стоимости ввозимых товаров» от 13.03.2000 г. № 01 – 06/6088
12. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс 2000 года.
13. Инструкция «О действиях должностных лиц таможенных органов, осуществляющих таможенное оформление и таможенный контроль при декларировании и выпуске товаров», утв. Приказом ГТК РФ от 28.11.2003 № 1356 (в ред. от 28.06.2004 № 746)
- 14.. Габричилидзе Б.Н., Чернявский А.Г. Курс таможенного права РФ: учебник. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 528 с.
15. Внешнеэкономическая деятельность. Колл. Авторы под ред. д.э.н. пр. Л.Е. Стровского. Учебник. 3-е изд. –М.: ЮНИТИ, 2001. – 846 с.
16. Боровкова Е.Г., Продус И.П. Внешнеэкономическая деятельность. уч. пос..- М.: Сирин, 2002. – 186с.
17. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. – М.: кор. «Дашков»-2005. – 422с.
18. Тимошенко И.В. Таможенное регулирование ВЭД. – М.: Бератор – Пресс, 2003. – 304с.
19. Соболевская С.Ю, Таможенная пошлина. М.: Бератор – Пресс. 2003. -160 с.
20. Шумилов В. М. Основы государственного регулирования ВЭД: новый закон вступил в силу// Внешнеэкономический бюллетень. – 2004. - № 7
21. Давыдов Ю.Г. Таможенное право в вопросах и ответах: уч. пособие. – М.: Проспект, 2003. -168 с.

22. Иванов М.Д. Новая таможенная реальность. Комментарии к новому ТК РФ // главная книга. -2004- № 02 (90)
23. Селивановский А.С. «валютные операции по экспорту и импорту» // Бухгалтерский учет. – 2001. - № 5 – с. 61-66.
24. Додонкин Ю.В. Таможенная экспертиза товаров. – М.: Омега, 2005. – 358 с.
25. Комментарий к товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности. /Л.И. Макарцова. – М.: Издание 2-ое, 2005. – 189 с.
26. Основы таможенного дела / под. ред. Дроганова В.Т. – М.: Таможенное дело, 1998. – 422 с.
27. Свинухов В.Т. Таможенное дело. Учебник. – М.: Инфра - М, 2005. – 346 с.
28. Новое в ТН ВЭД / Киреев М.П. // Закон. – 2005. - №7. – С. 24-27,28-36.
- 29.. Товарная номенклатура / Иванов А.К. // Право и экономика. – 2005. - №3. – С. 56-61.

