

Министерство образования и науки Украины
Севастопольский национальный технический университет
Кафедра «Менеджмент и экономико – математические методы»

Методические указания и задания
К выполнению контрольной работы по дисциплине
«Основы внешнеэкономической деятельности»
Для студентов заочной формы обучения
специальности 7.050201
«Менеджмент организаций»

Севастополь
2008

Методические указания и задания к контрольной работе по дисциплине
«Основы внешнеэкономической деятельности»
для студентов специальности 7.050201 «Менеджмент организаций» заочной
формы обучения / Разраб. Юрченко Н.В., Севастополь СевНТУ, 2008. – с.

Методические указания подготовлены с целью закрепления и углубления теоретических знаний по дисциплине «Международные экономические отношения», выработки навыков при работе с учебной, специальной литературой и статистическими материалами, а также умения делать выводы и обоснование принимаемых решений.

Методические указания утверждены на заседании кафедры МЭМ, протокол №____,
от _____ 2008г.

Рецензент :

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Выполнение контрольной работы студентами заочной формы обучения является составной частью учебного процесса, активной формой самостоятельной работы студентов. В процессе подготовки необходимо изучить законодательные акты, литературные источники, в которых рассматриваются вопросы выбранной темы.

В контрольной работе студент должен всесторонне и глубоко раскрыть содержание темы, показать хорошие знания литературных источников и нормативных актов.

Контрольная работа состоит из реферата в соответствии с вариантом задания и решения задач. При выполнении данной работы студенту рекомендуется использовать Интернет.

Контрольная работа выполняется в тонкой ученической тетради (объёмом 20 – 24 страницы) либо на отдельно скрепленных листах формата А4.

Работа должна быть написана чётким разборчивым подчерком, грамотно и аккуратно. Текст работы можно писать от руки чёрными или синими чернилами (или пастой), отпечатан на пишущей машинке или на компьютере.

Схемы, графики, таблицы, диаграммы должны соответствовать ГОСТ 3008 – 95.

В конце работы перед списком литературы студент ставит свою подпись и дату выполнения работы.

Исправления, зачёркивания, вставки, сокращения (кроме общепринятых) в чистовом варианте не допускаются.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОВЭД».

1. Характерные черты мировой экономики XXI века.
2. Основы внешнеэкономических связей и повышение их роли.
3. Основные и специальные формы внешней торговли.
4. Агенты и маклеры как представители внешней торговли.
5. Юридические типовые условия в международной практике.
6. Повышение роли внешнеэкономических связей (ВЭС).
7. Международное разделение труда как материальная основа всемирного хозяйства.
8. Международная специализация производства.
9. Международное производственное кооперирование.

10. Организационно-правовые формы предприятий в рыночной экономике.
11. Совместные предприятия, их сущность и организационные формы.
12. Эффективность создания СП на Украине.
13. Мировой рынок и международный обмен товарами и услугами.
14. Торговая политика и ее влияние на торговых партнеров.
15. Международные соглашения ГАТТ и ВТО.
16. Проблемы и перспективы вступления Украины в ВТО.
17. Средства торговой политики.
18. Торговые ограничения.
19. Экономические аспекты торговой политики.
20. Теоретические основы экономической эффективности экспортных операций.
21. Основные положения теории экономической эффективности в международном обмене.
22. Анализ отечественных методов оценки эффективности внешнеэкономической деятельности.
23. Анализ зарубежных методов оценки эффективности международного товарообмена.
24. Мировой рынок труда.
25. Мировой рынок предпринимательского и ссудного капиталов.
26. Международный кредит.
27. Мировая валютная система. Еврорынок и рынок Евродолларов.
28. Структура валютных рынков.
29. Ценные бумаги и биржи.
30. Финансы и международные расчеты.
31. Проблемы и перспективы интеграции Украины в Европейское сообщество.

ЗАДАЧИ.

Задача 1.

Исходные данные:

Министерство здравоохранения объявило тендер на поставку лекарственного препарата, необходимого для больных, страдающих от последствий Чернобыльской катастрофы. Данные о претендентах представлены в табл. 3.

Таблица 3.

Исходные данные к задаче 3:

Наименование показателей	Фирма А	Фирма В	Фирма С
Цена за поставленную продукцию, евро	19 000	22 000	21 000
Получение кредита	Предоставляется кредит на 1 год	Предоставляется кредит на 0,5 года	Кредит не предоставляется
Принадлежность капитала	Иностранная	Национальная	Иностранная
Характер деятельности фирмы	Посредническая деятельность	Производственная деятельность	Торгово-производственная деятельность
Масштабы фирмы	Склады фирмы находятся в 7 странах Европы, общая численность работающих – около 2 000 чел.	Фармацевтический завод, численность работающих 450 чел.	Пять фармацевтических предприятий и сеть аптек в ряде стран Европы, Азии. Общая численность работающих свыше 12 000 чел.

Определить победителя из числа предварительного квалификационного отбора претендентов, используя балльный метод (метод ранжирования).

Задача 2.

Исходные данные:

Отечественный часовой завод предполагает экспортировать свою продукцию в страны Северной Африки. Руководство предприятия направляет свободные oferty в адрес торгово-посреднических предприятий этих стран.

Составить деловое коммерческое письмо - оферту. При написании делового письма следует придерживаться следующих правил:

- в левом верхнем углу делового письма указываются адреса (название фирмы, улица, город, страна, почтовый индекс);
- в правом верхнем ставится дата.

Последовательность изложения текста письма следующая:

- Уважаемый директор (президент), указываются звание, имя, фамилия;
- похвала, комплимент в адрес фирмы (например, за высокое качество выпускаемой продукции, высокий деловой имидж и т.д.);
- источник, откуда известно о фирме (например, полученные рекламные материалы, деловое письмо, проспекты; информация, полученная на международной выставке, от зарубежного партнера и т. д.);
- кратко суть предложения (о товаре и условиях продажи);
- краткие сведения о своей фирме;
- приглашение посетить предприятие для окончательного решения вопроса о купле-продаже товаров, совместной деятельности и т.д.

Могут быть следующие варианты концовки письма:

- Мы будем признательны за быстрый ответ.
- Просим обращаться к нам, если Вам потребуется помощь (содействие).
- Надеемся получить Ваш ответ в ближайшее время.
- Просим сообщить нам свое мнение как можно скорее.
- При получении письма просим телеграфировать (сообщить телексом) подтверждение (согласие).
- Мы хотели бы заверить Вас...
- Надеемся на сотрудничество с Вами.
- Заверяем Вас, что мы незамедлительно свяжемся с соответствующими организациями.
- Ждем приезда ваших представителей для дальнейших переговоров.

Под текстом ставится подпись руководителя предприятия:

- С уважением к Вам
- С наилучшими пожеланиями...

В тексте должны использоваться подчеркнуто вежливые обращения, комплименты.

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

Указать:

- В каких случаях оферта направляется одному потенциальному покупателю и в каких - нескольким?
- Как называется ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии?
- Что такое запрос?

Задача 3.

Исходные данные:

Отечественная торгово-посредническая фирма предполагает закупить у сингапурской компании партию (1000 штук) мобильных телефонов различных модификаций, функциональных возможностей, дизайна, расцветок.

Оформить коммерческий запрос в адрес потенциального продавца, указав предельную цену единицы товара, условия платежа, требования по качеству товара и техническим характеристикам.

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

Указать различия между запросом и офертой.

Задача 4.

Исходные данные:

Химическое предприятие выпускает большой ассортимент красок, лаков, растворителей, предметов бытовой химии, красителей, средств защиты растений, реактивов и прочих химических продуктов. На предприятии имеется внешнеэкономический отдел.

Предложить организационную структуру внешнеэкономического отдела предприятия (использовать схемы, приведенные на рис. 4.1; 4.2; 4.3).

Указать:

- Какие структурные подразделения входят в отдел ВЭД на предприятии.
- Что означает линейная и функциональная подчиненность?
- Какова роль службы ВЭД на предприятии, кому она подчинена?
- Что означает принцип «делегирование ответственности»?

Задача 5.

Исходные данные:

Завод по производству крепежных изделий экспортирует свою продукцию в страны СНГ, Европы, Азии, Африки (объем экспортных поставок примерно равный). Продукция завода характеризуется однородными характеристиками со стороны потребителей на различных зарубежных рынках.

В структуре завода имеется внешнеэкономический отдел численностью 12 сотрудников.

Предлагается:

- выбрать организационную структуру внешнеэкономического отдела (используя схемы, приведенные на рис. 4.1; 4.2; 4.3);
- разработать функциональные обязанности сотрудников.

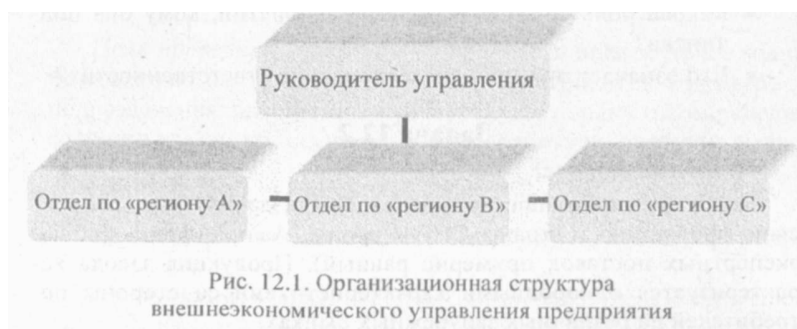


рис. 4.1

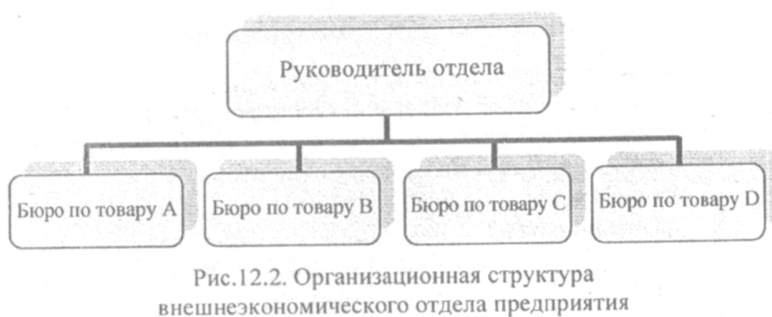


рис. 4.2

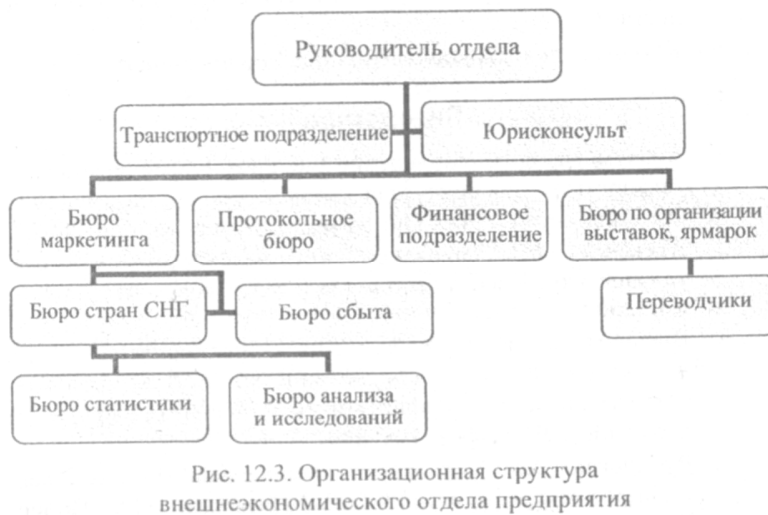


рис. 4.3

Задача 6.

Исходные данные:

Отечественное унитарное предприятие «Ленок» экспортирует в Нидерланды предметы народного промысла (корзинки, изделия из соломы - всего 6 наименований).

- Общая сумма контракта - 5 500 евро.
- Базисные условия поставки - FCA - Брест.

Разработать проект контракта по отдельным разделам:

- Обозначение сторон.
- Предмет контракта.
- Цена и сумма контракта.
- Базисные условия поставки.
- Условия платежа и форма расчета.

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

Задача 7.

Исходные данные:

В результате экологической аварии на предприятии произошла остановка производства на несколько дней.

Указать:

- Можно ли отнести аварию на предприятии к форс-мажорным обстоятельствам?
- Освобождает ли это обстоятельство от имущественной ответственности за неисполнение договора, если в контракте не была указана среди форс-мажорных обстоятельств «авария на предприятии»?
- Какие форс-мажорные обстоятельства относятся к кратковременным и какие - к длительным?

Задача 8.

Исходные данные:

В соответствии с договором (базисные условия поставки DAF-S) продавец (экспортер) доставил товар железнодорожным транспортом в согласованный пункт «S» на границе страны покупателя. Товар прошел таможенную очистку для вывоза (за счет продавца), продавец оплатил все расходы по доставке товара до границы страны покупателя (кроме оплаты налогов и сборов, взимаемых при ввозе в страну), передал покупателю все необходимые документы.

Указать:

- Можно ли считать, что продавец выполнил контрактные условия?
- Что такое Инкотермс и какова его роль в международной сделке купли-продажи товаров?

- За чей счет осуществляется таможенная очистка при ввозе товара в страну покупателя (базисные условия поставки -группа D)?
- Какая группа базисных условий поставки предусматривает обязанности продавца нести все расходы и риски, которые могут возникнуть при доставке товара до границы страны назначения?

Задача 9.

Исходные данные:

В соответствии с контрактными условиями DAF-S продавец произвел следующие действия:

- Прошел таможенную очистку для вывоза.
- Доставил товар и передал его покупателю в условленном пункте S на границе страны покупателя.
- Передал покупателю необходимые документы (коммерческий счет-инвойс, сквозной транспортный документ, иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну и для выполнения таможенных формальностей ввоза).

Указать:

Можно ли считать, что продавец выполнил свое обязательство по поставке товара (см. рис. 9.1)?

**S-пункт на границе страны
покупателя DAF- S**

**Граница страны
производителя**

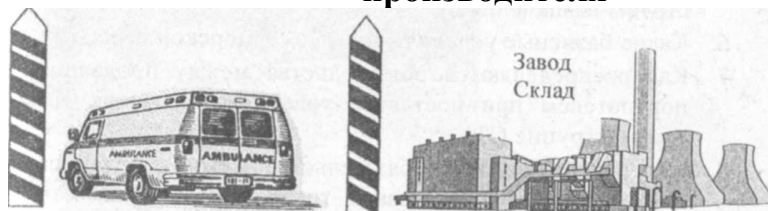


Рис. 9. 1

Задача 10.

Таблица 1.

Исходные данные к задаче 1.

№ п/п	Показатель	Затраты, в у. е.
1	Цена давальческого сырья	1000
2	Затраты на переработку сырья в готовую продукцию в своей стране	600
3	Дополнительные затраты, связанные с транспортировкой и экспедиторскими расходами в (из) страну(ы) переработки	200
4	Затраты на давальческую операцию в стране переработки	200
5	Затраты, связанные с реализацией готовой продукции на мировом рынке (реклама, маркетинговые исследования и пр.)	100
6	Мировые цены на готовую продукцию	2000

Рентабельность = 33%

Определить целесообразность осуществления давальческой операции.
(Операция переработки может быть осуществлена и в своей стране).

Задача 11.

Исходные данные:

- Продажная цена единицы товара в стране производителя - 100 евро.
- Продажа товара осуществляется по схеме: производитель -> —> оптовая посредническая фирма в стране производителя (экспортера) —> оптовая посредническая фирма в стране импортера —> посредническая торгово-розничная организация —> покупатель.
- Издержки по продвижению товара (транспортные расходы, реклама и прочие) каждой фирмы увеличиваются на 10% от предыдущей цены.
- Таможенные платежи и налоги не учитываются.
- Средняя рентабельность торговых предприятий 10%.
- Соотношение национальной валюты и евро по официальному курсу принимается на день расчета.

Рассчитать: цену единицы продукции (розничная торговля) в национальной валюте.

Задача 12.

Исходные данные:

Руководство предприятия приняло решение об освоении нового изделия. Оно обратилось к лизинговой компании о передаче ей в лизинг поточной линии для производства этого изделия.

Лизинговая компания выдвинула следующие коммерческие условия сделки:

- цена поточной линии - 150 000 евро;
- лизинговое вознаграждение составляет 20% от цены объекта;
- годовая норма амортизации линии 20%;
- срок службы линии 5 лет;
- срок лизингового договора 4 года;
- периодичность лизинговых платежей 2 раза в год.

Необходимо:

- 1) рассчитать величину лизинговых платежей;
- 2) определить остаточную стоимость оборудования, передаваемого в выкуп;
- 3) выбрать оптимальный вариант числа платежей в год.

Задача 13.

Расчет таможенной стоимости товара.

Исходные данные:

Отечественный покупатель «А» заключил договор на покупку автомобильных фар с их непосредственным производителем - иностранной фирмой «В» (продавец).

- Контрактная цена сделки - 1000 евро.
- Для комплектования фар покупатель «А» бесплатно поставил продавцу «В» лампочки, приобретенные по отдельному контракту у третьего лица (контрактная цена сделки по приобретению лампочек 500 евро.)
- Так как продавец «В» не понес затрат на приобретение лампочек, фактурная цена фар будет сформирована продавцом «В» без учета стоимости лампочек.

Рассчитать таможенную стоимость товара (объекта купли-продажи между «А» и «В»).

Задача 14.

Расчет величины адвалорной таможенной пошлины.

Исходные данные:

Декларируются ввозимые на таможенную территорию страны магнитофоны (страна происхождения - Китай):

- таможенная стоимость товара - 105 000 000 руб.;
- ставка ввозной таможенной пошлины - 15%.

Рассчитать величину таможенной пошлины (адвалорной).

Задача 15.

Расчет величины специфической таможенной пошлины.

Исходные данные:

Декларируются ввозимые из Польши на таможенную территорию страны яблоки свежие (страна происхождения - Польша):

- количество товара - 20 000 кг;
- ставка ввозной таможенной пошлины - 0,1 евро за 1 кг.

Рассчитать величину таможенной пошлины (специфической).

Задача 16.

Исходные данные:

Ожидается, что реализация инвестиционного проекта обеспечит предприятию чистую прибыль в течение: 1-го года - 150 000 евро, 2-го года - 200 000 евро, 3-го года - 240 000 евро.

После этого оборудование будет реализовано по остаточной стоимости за 50 000 евро.

Рассчитать максимально допустимую величину капитальных вложений по реализации инвестиционного проекта, обеспечив рентабельность не ниже 10%.
Банковская ставка депозита — 15% в год.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.

1. Банковское дело. Под ред. В.И.Колосникова. –М.: Финансы и статистика, 1995.
2. И.Н.Герчикова. Маркетинг и международное коммерческое дело. Учебник. – М.: Внешторгиздат, 1990.
3. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов: перевод с сербско-хорватского. –М.: Российское право, 1992, 416с.
4. Ежегодный обзор рынка лесных товаров 1995—1996 годы. Организация объединенных наций. Нью-Йорк и Женева, 1996, 127с.
5. П.Х.Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей. –М.: Прогресс, 1992, 520с.
6. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Под ред. Л.Н.Красавиной. –М.: Финансы и статистика, 1994, 589с.
7. Я.М.Миркин. Ценные бумаги и фондовый рынок. –М.: Перспектива, 1995, 550 с.
8. Р.И.Цвылев, Н.Ф.Рыдванов, А.К.Жирицкий. Мировой рынок труда: реальность для России и СНГ. –М.: Наука, 1994, 192 с.
9. Р.Б.Ноздрева, Л.И.Цычичко. Маркетинг: Как побеждать на рынке: -М.: Финансы и статистика, 1991, 304 с.
10. Основы внешнеэкономических знаний. Учебник для экономического образования. Под ред. И.П.Фаминского. –М.: Международные отношения, 1990, 560 с.
11. Основы предпринимательской деятельности. Под ред. В.М.Власовой. –М.: Финансы и статистика, 1995, 496 с.
12. Руководство по биржевому делу: товарные сделки, ценные бумаги. Перевод с английского. Под ред. А.А.Белозерцева. –М.: Агро-промиздат, 1992, 256 с.
13. К.А.Семенов. Принципы развития международного разделения труда. –М.: Гуманитарное знание, 1996, 281 с.

14. В.С.Павлов, А.Н.Комин и др. Совместные предприятия на территории РСФСР. Под общей редакцией В.С.Павлова. –М.: Финансы и статистика, 1989, 136 с.
15. Л.Р.Стровский. Внешний рынок и предприятие. –М.: Финансы и статистика, 1993, 160 с.
16. Хатер В. Как делать бизнес в Европе. –М.: Прогресс, 1990, 253с.

ПРИЛОЖЕНИЯ.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

ПРИМЕРНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ О СЛУЖБЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 1.1. Служба ВЭС является самостоятельным структурным подразделением предприятия.
- 1.2. Основными задачами службы ВЭС является обеспечение развития и внедрения внешнеэкономических связей со странами СНГ и дальнего зарубежья, обеспечение учета и контроля за работой по внешнеэкономическим договорам и движением в соответствии с этими договорами товарных и финансовых потоков.
- 1.3. Служба ВЭС обеспечивает внешнеэкономическую деятельность предприятия и взаимодействует с подразделениями в соответствии с функциональными обязанностями службы.
- 1.4. Служба ВЭС может осуществлять следующие мероприятия:
- а) разработку собственных коммерческих схем, направленных на получение прибыли, заключение и обеспечение контрактов по приобретению и реализации продукции с субъектами хозяйственной деятельности Украины и нерезидентами;
 - б) разработку и осуществление мероприятий по налоговому планированию, повышению эффективности коммерческих сделок, оптимизации налогообложения в соответствии с действующим законодательством, снижению затрат на декларирование, таможенное оформление, перевозки, хранение и т. п.;
 - в) проработку и предоставление заключений по вариантам разрабатываемых схем, направленных на уход от дополнительных затрат и достижение наибольшей экономической целесообразности в интересах предприятия;
 - г) осуществление мер, направленных на своевременность расчетов по внешнеторговым операциям и предотвращение санкций за нарушение валютного законодательства;

д) иные мероприятия, осуществляемые по согласованию с иными подразделениями и службами предприятия.

2. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СЛУЖБЫ ВЭС

2.1. Разработка внешнеэкономических контрактов (договоров) путем проработки и выбора наиболее оптимальных схем, проверка их на соответствие действующему законодательству, а также

с целью снижения уровня затрат по таможенному оформлению и налогообложению.

2.2. Анализ и изучение изменений действующего законодательства по вопросам, входящим в компетенцию службы, оперативное предоставление необходимой информации об изменениях в законодательстве соответствующим подразделениям.

2.3. Подготовка в соответствии с заключенными договорами документов (договоры, счета-фактуры, в том числе и на предоплату, товарно-транспортные документы, приемо-сдаточные акты, акты выполненных работ и т. п.). Контроль за наличием и правильностью оформления необходимой документации, предоставляемой другими подразделениями. Подготовка необходимой документации к декларированию и таможенному оформлению товаров, перемещаемых через таможенную границу Украины.

2.4. Оформление, регистрация и учет счетов по операциям в соответствии с существующим положением. Контроль за своевременным выполнением обязательств контрагентов по внешнеэкономическим договорам.

2.5. Изготовление (подготовка) стандартных форм внешнеторговых контрактов.

2.6. Проведение в пределах своих полномочий переговоров с контрагентами, согласование с партнерами отдельных норм договоров, дополнений и изменений к ним. Взаимодействие с контрагентами в процессе выполнения договорных обязательств по поставке и оплате продукции, выполнению работ, предоставлению необходимой документации.

2.7. Подготовка документов и непосредственное осуществление мероприятий по оформлению инвестиций за пределы таможенной территории Украины, созданию совместных, дочерних и иных предприятий, филиалов или представительств на территории иностранных государств. Организация контроля за вывозом за границу имущества предприятия, направляемого в качестве взносов в уставный фонд вновь образуемых предприятий.

2.8. При наличии запросов подразделений и служб предприятия подготовка справок о порядке таможенного оформления продукции, товаров народного потребления, продуктов питания, расчет затрат по оформлению и действующих ставок таможенных пошлин и сборов.

2.9. Учет и контроль экспортно-импортных операций, расчетов и движений товарно-материальных ценностей по операциям с резидентами, поступлений выручки, в том числе валютной, и осуществления балансирующих товарообменных операций. Взаимодействие по контролю за своевременным

поступлением валютных средств. Разработка и проведение в случае необходимости мероприятий по получению разрешений на превышение законодательно установленных сроков возврата валютной выручки.

2.10. Представительство предприятия в Минэкономике Украины, НБУ, таможенных, налоговых и иных органах исполнительной власти по вопросам, связанным с внешнеэкономической деятельностью предприятия. Подготовка контрактов и сопроводительной документации к регистрации, получению соответствующих лицензий, квот по экспортно-импортным поставкам, разрешений, связанных с перемещением товаров, подлежащих экспортному контролю.

2.11. Подготовка коммерческих и финансовых отчетов по внешнеторговым и иным операциям, контроль за своевременностью предоставления данных подразделениями.

2.12. Участие в осуществлении функционально-стоимостного анализа разрабатываемых схем, расчет эффективности внешнеторговых и иных сделок, подготовка экономических обоснований, изучение ситуации на рынке, мировых и внутренних цен на определенные виды продукции.

2.13. Взаимодействие с банковскими структурами по вопросам валютного контроля, порядка расчетов по внешнеторговым операциям, кредитной и инвестиционной политики.

2.14. Совместно с юридической службой участие в претензионно-исковой работе.

2.15. Взаимодействие с бухгалтерией предприятия по вопросам налогового и бухгалтерского учета, осуществление регулярных сверок порядка расчетов, поступлений и перечислений денежных средств, своевременного и правильного отражения поступления и реализации продукции, предоставляемых услуг.

2.16. Оформление лицензий и лицензионных карточек на право осуществления международных перевозок грузов автомобильным транспортом. Взаимодействие с органами АСМАП Украины и Минтранса, получение и оформление соответствующих документов (книжки МДП, СМК и т. д.).

2.17. Сотрудничество с консульскими учреждениями. Подготовка документов и оформление служебных виз для сотрудников предприятия.

2.18. Оформление на перемещаемую через границу продукцию сертификатов происхождения, фитосанитарных, ветеринарных и экологических сертификатов, заключений органов Госстандарта и радиологических лабораторий.

2.19. Взаимодействие с органами Торгово-промышленной палаты с целью оформления соответствующей документации, подготовки коммерческих предложений, получения данных о потенциальных зарубежных партнерах, представляющих интерес для предприятия.

2.20. Участие в семинарах, конференциях, деловых миссиях с целью изучения вопросов, связанных с изменениями действующего законодательства, и расширения деловых связей предприятия.

2.21. Взаимодействие с организациями, осуществляющими предоставление услуг, связанных с внешнеэкономической деятельностью (декларирование,

экспедирование и брокерские услуги, услуги по транзитным перевозкам).
Осуществление учета предоставляемых услуг и контроля за порядком расчетов.
Осуществление самостоятельного декларирования экспортно-импортных поставок предприятия путем оформления грузовых таможенных деклараций и осуществление таможенного оформления «под ключ».

3. СТРУКТУРА СЛУЖБЫ ВЭС

3.1. Структуру службы ВЭС утверждает руководитель предприятия в соответствии с типовыми структурами аппарата управления с учетом объемов работ и особенностей производства и деятельности предприятия.

3.2. В состав службы могут входить подразделения (секторы, группы и т. п.) маркетинга, экономического планирования и анализа, учета и статистики, декларирования, логистики и транспорта и др.

3.3. Распределение обязанностей между сотрудниками службы осуществляется начальником службы ВЭС в соответствии с должностными инструкциями и настоящим Положением.

4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛУЖБЫ ВЭС С ДРУГИМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. С бухгалтерией.

Получает: копии платежных документов, подтверждающих поступление и перечисление денежных средств по внешнеторговым операциям и внутренним договорам, связанным с функционированием службы; справки о декларировании валютных ценностей и иные документы, необходимые для предоставления в таможенные органы; расчет сумм налогового кредита по НДС, образующегося в результате экспортных операций, и данные о фактическом возмещении этих сумм из госбюджета; бланки векселей, необходимых для оформления импортных поставок.

Предоставляет: проекты договоров и соответствующих дополнительных соглашений для визирования расчет сумм для осуществления необходимых платежей после утверждения генеральным директором; данные о произведенных отгрузках, выполненных работах и таможенном оформлении с приложением грузовых таможенных деклараций, товаротранспортных накладных, счетов и иных документов; при необходимости подтверждение о фактическом пересечении таможенной границы экспортных грузов; оформленные векселя на суммы НДС по импорту продукции.

Осуществляет: регулярную сверку расчетов по экспортно-импортным операциям и внутренним договорам, контроль за которыми осуществляет служба ВЭС; согласование сроков отправок в соответствии с экономической ситуацией на предприятии в отчетном периоде.

4.2. С планово-экономическим подразделением.

Получает: данные о планах перспективного развития предприятия, расчет доходов и расходов по результатам деятельности службы, калькуляции и расчетно-сметную документацию.

Предоставляет: коммерческие и финансовые отчеты по результатам деятельности в связи с внешнеэкономическими операциями за отчетный период.

Осуществляет: совместную разработку экономических планов развития предприятия

4.3. С юридической службой.

Получает: копии нормативных документов и законодательных актов, касающихся внешнеэкономической деятельности; необходимые консультации и разъяснения по действующему законодательству; данные о полученных претензиях по экспортно-импортным поставкам и перевозкам (автомобильным, железнодорожным, авиа-, морским или речным перевозкам); законченные претензионные материалы и оформленные для предъявления исков в органы арбитража; копии арбитражных решений, касающихся деятельности службы.

Предоставляет: коммерческие акты, акты о несоответствии получаемой продукции по количеству и качеству, данные о нарушении контрагентами установленных сроков расчетов по договорам и встречных поставок для подготовки соответствующих претензий; проекты договоров и дополнительных соглашений к ним для проверки и визирования; необходимые расчеты и обоснования для предъявления претензий к поставщикам, а также для ведения арбитражных и судебных дел, связанных с нарушением договоров и условий поставки, таможенного, налогового и валютного законодательства.

Осуществляет: совместную подготовку претензий и материалов для арбитражного производства; подготовку внешнеэкономических контрактов; изучение действующего законодательства в целях своевременной корректировки заключаемых контрактов и подготовки заключений по разрабатываемым коммерческим схемам.

4.4. С другими подразделениями.

Получает: планы железнодорожных, автомобильных и других перевозок и экспортно-импортных поставок на следующий месяц с указанием номенклатуры и количества продукции; предварительные заявки на подачу транспорта и таможенное оформление; данные о планируемом поступлении продукции в адрес предприятия для осуществления своевременной выгрузки и приемки по количеству и качеству; данные для подготовки коммерческих и финансовых отчетов; проекты договоров для изучения и подготовки заключений по соответствию действующему законодательству; товаротранспортные накладные, сертификаты качества, внутренние договоры и иные документы, необходимые для таможенного оформления; данные для оформления счетов по внешнеэкономическим

договорам; данные о номенклатуре, объемах поставок и предлагаемых ценах продукции для подготовки коммерческих предложений.

Предоставляет: копии документов, подтверждающих отгрузку и таможенное оформление; оригиналы счетов для выставления контрагентам-нерезидентам; заключения по проектам договоров; предварительный расчет сумм таможенных пошлин, налогов, сборов и иных затрат, связанных с таможенным оформлением и транспортными перевозками; данные о фактических затратах по таможенному оформлению и транспортным перевозкам; коммерческие предложения и заявки от иностранных субъектов хозяйственной деятельности для изучения и проработки возможности заключения контрактов; сведения об изменениях действующего законодательства, которые могут повлиять на осуществление внешнеторговых контрактов.

Осуществляет: разработку коммерческих схем; совместный контроль за количеством и качеством получаемой продукции; сверку порядка расчетов с контрагентами по внешнеторговым операциям; мероприятия по изысканию способов погашения дебиторской задолженности.

5. ПРАВА

5.1. Требовать от соответствующих подразделений и служб предприятия предоставления данных, сведений и материалов (отчетов, справок, документации и др.), необходимых для осуществления работы, входящей в компетенцию службы ВЭС.

5.2. Проверять и давать рекомендации по условиям заключения внешнеторговых контрактов и внутренних договоров, касающихся экспортно-импортных поставок. Рассматривать расчеты экономической эффективности в области внешнеэкономической деятельности предприятия, составленные другими подразделениями и службами предприятия.

5.3. Привлекать к участию в осуществлении функций службы другие подразделения по принадлежности.

5.4. Давать подразделениям предприятия указания и рекомендации, касающиеся внешнеторговых операций и международных перевозок, проводить соответствующие совещания, представлять предприятие в других организациях по вопросам, касающимся деятельности службы.

5.5. Указания службы ВЭС в пределах функций, предусмотренных настоящим Положением, являются обязательными к руководству и исполнению подразделениями и службами предприятия.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.

СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ДОГОВОРА,

НАЗВАНИЕ, НОМЕР ДОГОВОРА (КОНТРАКТА), ДАТА И МЕСТО ЕГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Внешнеэкономический договор должен содержать название (к примеру, договор купли-продажи, договор поставки, договор комиссии, договор внешнеэкономического бартера и т. п.), номер, дату и место его подписания (заключения).

Дата заключения внешнеэкономического договора (контракта), если в тексте не указан иной срок вступления договора (контракта) в силу, как правило, означает момент, с которого договорные отношения вступают в силу, т. е. момент, с которого возникают права и обязанности сторон по договору (контракту).

Место подписания договора (контракта) при определенных обстоятельствах может иметь очень важное юридическое значение. К примеру, если сторонами не согласовано, право какой страны применяется к внешнеэкономическому договору (контракту), то право, регулирующее внешнеторговую сделку, определяется согласно указанному в договоре месту подписания (заключения). Такая норма является наиболее характерной и распространенной в практике международного права. Аналогичная норма присутствует и в *Положении № 201*.

Место подписания, указанное в договоре, не обязательно должно соответствовать фактическому месту его подписания. Так, к примеру, договор между украинским и российским предприятиями может быть подписан в Украине, однако в преамбуле договора (контракта) местом его подписания может быть обозначена Россия. В практической деятельности это будет означать, что, заключая договор на территории Украины, стороны по согласованию избрали в качестве права, применимого к их договору, право России.

ПРЕАМБУЛА ДОГОВОРА (КОНТРАКТА)

В **преамбуле** договора указываются:

- полные и точные наименования сторон — участников внешнеэкономической операции, под которыми они официально зарегистрированы, с указанием страны;
- сокращенное определение сторон как контрагентов («Продавец», «Покупатель», «Заказчик», «Поставщик» и т. п.);
- лица, от имени которых заключается внешнеэкономический договор (контракт), и наименования документов, которыми руководствуются контрагенты при заключении договора (устав предприятия, учредительный договор и т. н.).

Наименования контрагентов — участников внешнеэкономической сделки, указываемые в **преамбуле** договора (контракта), должны быть достоверны, предельно точны и отражены в тексте в развернутом виде без использования

аббревиатуры. Традиционно первым в договоре (контракте) указывается наименование продавца, вторым — покупателя.

Если внешнеэкономический договор (контракт) заключается в соответствии с условиями международного соглашения, то в преамбуле следует сделать ссылку на такое соглашение. К примеру, в таком случае в преамбуле договора (контракта) может быть указано: «Настоящий договор заключен в соответствии с условиями Торгового соглашения между правительством Украины и правительством Республики Беларусь от «_» _г.».

После формулировки вступительной части договора (контракта) следует непосредственное изложение условий внешнеторговой сделки, которые отражаются в соответствующих разделах. Количество разделов договора (контракта) зависит от характера товара и договорных условий и должно отвечать требованиям *Положения № 201*.

РАЗДЕЛ «ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА (КОНТРАКТА)»

Раздел «Предмет договора (контракта)» является одним из основных разделов контракта.

В нем определяется, какой товар (работы, услуги) один из контрагентов обязан поставить (осуществить) другому с указанием точного наименования, марки, сорта или конечного результата выполняемой работы.

Наименование товара, поставляемого продавцом, должно быть точным и не допускающим подмены. Если сущность поставляемого товара четко описать в договоре (контракте) проблематично, в тексте договора (контракта) можно сослаться на документы, в которых приводится описание поставляемого товара и даются его технические характеристики и т. п.

Если товар (работа, услуга) нуждается в более детальной характеристике или **номенклатура товаров (работ, услуг) достаточно объемна**, то сведения о нем указываются в **приложении (спецификации)**, неотъемлемой части договора (контракта), о чем делается соответствующая отметка в тексте договора (контракта).

В случае заключения бартерного (товарообменного) договора (контракта) или контракта на переработку давальческого сырья в этом разделе также указывается точное наименование (марка, сорт) встречных поставок (или наименование товара, являющегося конечной целью переработки давальческого сырья). При этом для бартерного (товарообменного) договора (контракта) приложения (спецификации) (если они имеют место) **балансируются по общей стоимости экспорта и импорта товаров (работ, услуг)**.

РАЗДЕЛ «КОЛИЧЕСТВО И КАЧЕСТВО ТОВАРА (ОБЪЕМЫ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ, ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ)»

Описывая товар, поставка которого предполагается, в тексте договора (контракта) **в обязательном порядке необходимо указать его количественные и качественные характеристики.**

В случае если будет поставляться **штучный товар**, в тексте указывается конкретное число, обозначающее количество данного товара (в штуках). Особое внимание при составлении договора (контракта) необходимо обратить на случай, когда количество товара определяется **на вес**. В таком случае обязательно следует указать, какая масса, брутто (с тарой или упаковкой) или нетто (без тары или упаковки) имеется в виду.

В ряде случаев (например, при поставке на длительные расстояния **фруктов или овощей**) точное соблюдение количества товара на практике оказывается невозможным. В таком случае в зависимости от конкретной ситуации в тексте контракта указывают не точное количество поставляемого товара, а приблизительное. К примеру, в тексте договора (контракта) может быть указано, что вес поставляемого товара составляет $5 \text{ тонн} \pm 5 \%$.

В 1979 году экономическая комиссия ООН издала *Общие условия международной купли-продажи свежих фруктов и овощей, включая цитрусовые*, которыми в случае **поставки свежих фруктов и овощей** признано допустимым расхождение между весом, указанным в тексте договора (**контракта**), и весом фактическим поставленного товара в размере $\pm 5 \%$. В отношении цитрусовых такое расхождение установлено в размере 5 - 10 % (если договором не предусмотрено иное).

Это означает, что в случае обнаружения расхождения в весе, выходящего за допустимые нормы, **покупатель вправе требовать от продавца дополнительной поставки товаров или возмещения убытков.**

В этом разделе в зависимости от номенклатуры определяется единица измерения товара, принятая для товаров такого вида (тонна, килограмм, штука и т. п.), его общее количество и качественные характеристики.

В тексте договора (контракта) на **выполнение работ (предоставление услуг)** определяются конкретные объемы работ (услуг) и срок их выполнения.

Помимо количественных характеристик, в тексте договора следует оговорить требования относительно **качества поставляемого товара**. Если поставляется достаточно простой товар, то в тексте договора можно ограничиться ссылкой на соответствие поставляемого товара государственным стандартам, каталогам, проспектам. Если товар представляет собой более сложное изделие (оборудование, станки и т. п.), в тексте договора (контракта) следует сделать специальную оговорку относительно соответствия его качества специальным документам. В договоре (контракте) обязательно должна быть сделана ссылка на конкретные документы, подтверждающие качество поставляемого товара.

РАЗДЕЛ «БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ (ПРИЕМКА-СДАЧА ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ, УСЛУГ)»

Как правило, внешнеэкономический договор (контракт) предполагает перемещение товаров на значительное расстояние. Поэтому при его заключении в обязательном порядке необходимо оговорить вопросы доставки товара (такие, как погрузка, разгрузка, страхование, уплата таможенных платежей и т. п.) и момент перехода рисков от продавца к покупателю.

Зачастую сторонам договора (контракта) неизвестны различия в торговой практике противоположной стороны (контрагента). Следствием этого могут быть непонимание, споры, обращения в суды, а в конечном счете — потеря времени и средств.

Для устранения подобных проблем в международной торговой практике **базисные условия поставки** были обозначены определенными торговыми терминами, наиболее часто встречающимися из которых впоследствии были систематизированы в унифицированном документе — *Международных правилах интерпретации коммерческих терминов* (сокращенное название — ИНКОТЕРМС), подготовленном Международной торговой палатой.

В данном разделе внешнеэкономического договора в обязательном порядке должна быть ссылка на базисные условия поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС.

В этом разделе внешнеэкономического договора (контракта) также **указываются вид транспорта** и конкретный **срок поставки** товара (отдельных партий товара).

В случае заключения договора (контракта) на выполнение работ (предоставление услуг) в этом разделе определяются условия и сроки выполнения работ (услуг).

РАЗДЕЛ «ЦЕНА И ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ДОГОВОРА (КОНТРАКТА)»

В этом разделе определяется **цена единицы измерения товара и общая стоимость товаров или стоимость выполненных работ (предоставленных услуг)**, которые поставляются согласно договору (контракту) (кроме случаев, когда цена товара рассчитывается по формуле), и валюта платежей.

Изменение цены после заключения договора допускается лишь в случаях и на условиях, установленных договором или законом.

Изменение цены в договоре после его выполнения не допускается.

В случае расчета цены внешнеэкономического договора (контракта) по формуле в договоре указывается ориентировочная стоимость договора на дату его заключения.

В этом же разделе можно указать, какие именно составляющие формируют цену контракта (стоимость товара, расходы по отправке товара, расходы на затариванию и упаковке, маркировке товара, другие расходы).

Если согласно договору (контракту) поставляются товары различного качества и ассортимента, цена устанавливается отдельно за единицу товара каждого сорта, марки и т. п., а отдельным пунктом договора (контракта) указывается его общая стоимость. В этом случае ценовые показатели могут быть указаны в **дополнениях (спецификациях)**, на которые делается ссылка в тексте договора (контракта).

В бартерном (товарообменном) договоре (контракте) указываются общая стоимость экспортируемых товаров (работ, услуг) и общая стоимость товаров (работ, услуг), импортируемых по этому договору (контракту), с обязательным выражением в иностранной валюте, отнесенной НБУ к первой группе Классификатора иностранных валют.

Контрактные цены в сфере ВЭД определяются субъектами ВЭД Украины на договорных основах с учетом спроса и предложения, а также других факторов, действующих на соответствующих рынках на время заключения внешнеэкономического договора (контракта).

В некоторых случаях контрактные цены на определенные товары определяются субъектами ВЭД Украины в соответствии с **индикативными ценами**.

Под индикативными понимаются цены на товары, которые отвечают ценам, которые сложились или складываются на соответствующий товар на рынке экспорта или импорта на момент осуществления экспортной (импортной) операции с учетом условий поставки и условий осуществления расчетов, определенных согласно законодательству Украины.

В таких случаях договорная (контрактная) цена должна быть не ниже индикативной. Порядок применения индикативных цен в ВЭД регламентирован *Положением об индикативных ценах в сфере внешнеэкономической деятельности, утвержденным Указом Президента Украины от 10.02.96 г. № 124/96*, а также *Положением о методике формирования и использования индикативных цен, утвержденным приказом МВЭСторга Украины от 08.08.96 г. № 506*.

Индикативные цены устанавливаются на следующие товары:

- относительно экспорта которых применены антидемпинговые мероприятия или начались антидемпинговые расследования или процедуры в Украине или за ее пределами;
- относительно которых в соответствии со *ст. 19 Закона о ВЭД* применяются специальные импортные процедуры;
- относительно экспорта которых установлен режим квотирования, лицензирования;
- относительно экспорта которых установлены специальные режимы;
- экспорт которых в соответствии со *ст. 20 Закона о ВЭД* осуществляется в специальном порядке;
- в других случаях при выполнении международных обязательств Украины.

Согласно существующему порядку индикативные цены разрабатываются на базе результатов анализа информации, полученной от таможенных, финансовых, статистических государственных органов, банковских, информационных и других учреждений и организаций Украины, из других источников, в соответствии с установленными методиками. При этом учитываются стандарты качества товаров, действующие в Украине и признанные в мировой практике, предусмотренные законодательством Украины условия поставок и расчетов, состояние

конъюнктуры внешних и внутренних рынков, ценовая информация и прогнозы относительно возможных ценовых колебаний, контрактная практика относительно соответствующего товара на соответствующем рынке и другая информация конъюнктурно-ценового характера.

Индикативные цены обязательны к использованию при заключении и осуществлении внешнеэкономических соглашений (контрактов) субъектами внешнеэкономической деятельности всех форм собственности.

Формирование индикативных цен происходит по нескольким основным направлениям в зависимости от вида товара и режима его экспорта из Украины (импорта в Украину):

- на товары происхождения из Украины, относительно импорта которых в других странах приняты в любых видах и/или формах антидемпинговые меры, начаты антидемпинговые процедуры или расследования, происходит возможный пересмотр действия таких антидемпинговых мероприятий и процедур, а также относительно импорта которых в другие страны существуют обязательства (в том числе и односторонние) в связи с приостановкой антидемпинговых компенсационных мероприятий или других антидемпинговых мероприятий;

- на товары происхождения из Украины, относительно импорта которых в другие страны существует угроза применения антидемпинговых, компенсационных или специальных мероприятий, нарушения антидемпинговых, антисубсидиционных или специальных процедур или пересмотр действия антидемпинговых, компенсационных или специальных мероприятий с целью их предупреждения или продолжения или достоверная угроза применения других таких мероприятий и процедур любых видов и форм;

- на товары происхождения из Украины, импорт которых ограничен в определенные страны мира согласно соответствующим международным соглашениям Украины или другим (в том числе и односторонним) международным обязательствам Украины;

- на товары происхождения из Украины, экспорт (импорт) которых из (в) Украины осуществляется в пределах специальных режимов (процедур), и других режимов нетарифного регулирования, — на период действия таких режимов.

При заключении контракта в обязательном порядке необходимо определить **способ фиксации цены.**

В зависимости от характера внешнеэкономической сделки цена договора может быть зафиксирована:

- в момент заключения контракта (**твердая цена**);
- на протяжении реализации контракта (**плавающая цена**);
- к моменту завершения исполнения контракта (**цена с дальнейшей фиксацией**).

В сделках с немедленной поставкой товара применяется твердая цена (конкретно установленная и зафиксированная величина).

Твердая цена — это цена, устанавливаемая непосредственно при заключении договора (контракта) в виде конкретной цифры, не подлежащей изменению в ходе исполнения условий внешнеэкономического договора. При этом в тексте договора (контракта) делается оговорка: «Цена является твердой и изменению не подлежит». Такие цены, как правило, характерны при заключении внешнеэкономических сделок на товарно-сырьевых биржах, международных аукционах, торговых ярмарках.

Зачастую такие цены используются при краткосрочных поставках, однако они могут применяться и при длительных сроках поставки товаров. В любом случае такая цена в первую очередь выгодна покупателю. Продавец, изъявивший согласие на установление именно такого вида цены, идет на значительную уступку покупателю, так как со времени подписания договора (контракта) до момента получения оплаты за поставленный товар в современных инфляционных условиях фактическая цена поставленного товара может существенно возрасти. С целью компенсации такой уступки и избежания риска продавец может требовать от покупателя предоплаты или внесения аванса.

При осуществлении внешнеэкономических отношений могут возникнуть ситуации, когда поставка товаров растягивается на продолжительный срок. В этом случае стороны могут установить в договоре (контракте) плавающую цену.

Плавающая (скользящая) цена устанавливается в момент выполнения условий сделки и учитывает изменения в издержках производства за время исполнения контракта. В случае установления плавающей цены в договоре (контракте) обязательно должны быть указаны: базисная цена и ее структура, момент начала изменения базисной цены, способ и момент расчета окончательной цены, предел скольжения (к примеру, не выше 5 % базисной цены).

Установление **цены с дальнейшей фиксацией** предполагает, что при заключении договора (контракта) в нем указывается базисная цена, однако одновременно в тексте делается оговорка, которая предусматривает, что базисная цена договора (контракта) изменится в случае, если к моменту исполнения сделки произойдет изменение цены на рынке на аналогичный товар. При этом в договоре (контракте), как правило, оговаривается допустимый минимум отклонения рыночной цены от базисной, в пределах которого пересмотр контрактной цены не производится. Цены с дальнейшей фиксацией зачастую устанавливаются на сырьевые, промышленные, продовольственные товары, поставляемые по долгосрочным договорам.

Цена может быть установлена за единицу веса, длины, площади, объема, штуку, комплект. Если поставляемый согласно внешнеэкономическому договору (контракту) ассортимент товаров значителен, то, помимо указания в договоре (контракте) общей стоимости товаров, также следует указать цену за единицу товара каждого вида (сорта). При установлении цены за весовую единицу в тексте необходимо **оговорить, включается ли в цену товара стоимость тары или упаковки.**

Цена договора (контракта) может быть установлена в любой валюте. Устанавливая цену в иностранной валюте, как правило, целесообразнее выбирать ту, курс которой наиболее устойчив (евро, доллар США, английский фунт стерлингов, швейцарский франк, японская иена).

Если согласно условиям договора (контракта) **валюта цены и валюта платежа различны, в контракте необходимо указать курс**, по которому будет произведен пересчет валюты цены в валюту платежа. В данном случае банк, осуществляющий контроль за порядком расчетов по внешнеэкономическому договору, должен использовать предусмотренные в договоре условия пересчета валюты цены в валюту платежа.

Если во внешнеэкономическом договоре отсутствуют данные о курсе пересчета валюты цены в валюту платежа, то в соответствии с *постановлением НБУ от 24.03.99 г. № 136* банк использует:

- в случае если одной из валют по контракту является гривня, — официальный обменный курс НБУ на дату платежа;
- в случае если одна из валют является валютой страны СНГ или Балтии, а другая не является гривней, — курс, сложившийся на Московской межбанковской валютной бирже или установленный центральным банком страны СНГ или Балтии на дату платежа;
- в остальных случаях — курс на последнюю дату публикации в «FINANCIAL TIMES».

Цена товара может быть привязана не к одной, а к нескольким иностранным валютам. Сумма, подлежащая уплате покупателем, в таком случае будет определяться по средней составляющей из курсов указанных валют. При этом по тексту договора (контракта) делается **«мультивалютная оговорка»**.

Помимо «валютных оговорок» в качестве защиты от обесценивания валют в международной практике, может применяться **«индексная оговорка»**. Согласно такой оговорке цена товара, указанная в тексте контракта, прибавляется к индексу цеп на аналогичные товары или самые необходимые товары, составляющие «потребительскую корзину».

РАЗДЕЛ «УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖЕЙ»

Данный раздел определяет способ, порядок, сроки **расчетов и гарантии выполнения сторонами взаимных платежных обязательств.**

Субъекты внешнеэкономической деятельности самостоятельно определяют форму расчетов по внешнеэкономической операции, а также банковско-кредитные учреждения, которые будут вести их валютные счета и расчеты с иностранными субъектами хозяйствования.

В международной практике широко используются следующие **формы расчетов:**

- оплата по счету (наличный платеж);
- аккредитив;
- инкассо;

— открытый счет.

ОПЛАТА ПО СЧЕТУ

Оплата по счету, или **наличный платеж**, может осуществляться как до начала поставки товара (**предварительная оплата**), так и после поступления товара в адрес покупателя. В зависимости от договоренности сторон предоплата может производиться как в размере всей стоимости поставляемого товара, так и частично.

В случае избрания такой формы расчетов стороны внешнеэкономической сделки должны оговорить в договоре (контракте) дату, к которой покупатель обязан осуществить предварительную оплату стоимости поставляемого товара, а также срок, в течение которого продавец, получивший такую оплату, поставит товар покупателю, с указанием реквизитов банка и расчетного счета, на который должны поступить деньги. Момент осуществления предоплаты может быть указан не на конкретную календарную дату, а приурочен к выполнению определенных действий продавца, например, к получению от продавца извещения о готовности поставляемого товара к отгрузке.

Предоплата как для продавца, так и для покупателя имеет следующие выгоды: для продавца она является существенной гарантией того, что покупатель не откажется от оплаты за товар, а покупатель, оплатив стоимость товара до его поставки, страхует себя от чрезмерных расходов в случае возрастания цены товара к моменту его поставки (если иное не оговорено в договоре (контракте)).

Стороны внешнеэкономической сделки могут принять решение о проведении расчетов и после поставки товара. После приемки товара или в оговоренные сроки покупатель оплачивает товар путем перечисления предусмотренной договором (контрактом) денежной суммы на счет продавца.

Как правило, при такой форме расчетов продавец должен иметь определенные гарантии относительно того, что покупатель расплатится с ним за поставленный товар. В этой связи в интересах продавца в текст договора (контракта) следует внести оговорку о том, что продавец сохраняет за собой право собственности на поставленный товар до момента оплаты стоимости товара покупателем, или заручиться прочими гарантиями со стороны покупателя. На практике такая форма расчетов, как правило, используется в том случае, когда между сторонами внешнеэкономической сделки установлены длительные и тесные контакты.

Наиболее распространенной в практике международной торговли формой оплаты является **аккредитивная форма расчетов**, которая предполагает, что оплата стоимости товара производится одновременно с началом поставки товара.

ИНКАССО

Следующей формой расчетов, используемой в международной практике, является **инкассо**.

Схема расчетов с использованием инкассо выглядит следующим образом:

1. Продавец товара передает своему банку указанные в договоре (контракте) товаросопроводительные документы и поручает ему получить от покупателя денежную сумму в оплату стоимости поставленного товара.
 2. Банк продавца, получив от продавца товаросопроводительные документы с инкассовым поручением, направляет их банку покупателя.
 3. Банк покупателя предъявляет покупателю товаросопроводительные документы, полученные от банка продавца, с указанной в инкассовом поручении денежной суммой.
 4. Покупатель оплачивает предъявленный ему счет за отгруженный товар (иначе говоря, выкупает у своего банка товаросопроводительные документы).
 5. Получив от покупателя денежную сумму, банк покупателя переводит ее в банк продавца.
 6. Банк продавца зачисляет полученную сумму на счет продавца товара.
- Форма расчетов с использованием инкассо более выгодна покупателю, поскольку оплата стоимости поставленного товара осуществляется по истечении какого-то срока после его отгрузки.
- Таким образом, при инкассовой форме расчетов покупатель получает возможность задержать перечисление денег в уплату стоимости товара вплоть до его прибытия.

ДРУГИЕ ФОРМЫ РАСЧЕТОВ

Расчеты между субъектами ВЭД могут осуществляться в вексельной форме. При такой форме расчетов долговые обязательства покупателя оформляются векселем. Вексельные бланки приобретаются резидентами в коммерческих банках Украины. При вексельной форме расчетов субъекты ВЭД могут использовать как простые, так и переводные векселя.

Простой вексель представляет собой обязательство векселедателя (покупателя-должника) уплатить другому лицу (кредитору-векселедержателю) определенную сумму в установленный срок.

Переводный вексель представляет собой распоряжение одного лица (трассанта) другому лицу (трассату) уплатить в назначенный срок требуемую сумму третьему лицу — ремитенту.

Особенности обращения векселей определяются *Законом Украины «Об обращении векселей в Украине» от 05.04.2001 г. № 2374-III, Унифицированным законом о переводных векселях и простых векселях* и другими принятыми в соответствии с ними актами законодательства Украины.

Кроме того, в сфере ВЭД может применяться бартерная форма расчетов. Порядок осуществления бартерных операций в ВЭД регулируется *Законом №351*.

Согласно *ст. 1 Закона № 351* **товарообменная (бартерная) операция в области ВЭД** — это один из видов экспортно-импортных операций, оформленных бартерным договором или договором со смешанной формой оплаты (которым частично оплата экспортных (импортных) поставок предусмотрена в натуральной форме) между субъектом ВЭД Украины и иностранным субъектом

хозяйствования, предусматривающий сбалансированный по стоимости обмен товарами, работами, услугами в любом сочетании, не опосредованный движением средств в наличной или безналичной форме.

При этом согласно *п. 3 ст. 1 Закона № 351* все субъекты ВЭД Украины имеют право на проведение товарообменных (бартерных) операций в соответствии с законодательством Украины. Обращаем внимание, что *ст. 2 Закона №351* установлены сроки проведения товарообменных (бартерных) операций. Так, товары, импортируемые по бартерному договору (контракту), подлежат ввозу на таможенную территорию Украины в сроки, определенные договором, но не позднее 90 календарных дней с даты таможенного оформления (даты оформления экспортной ГТД) товаров, которые фактически экспортированы по бартерному договору (контракту), а в случае экспорта по бартерному договору (контракту) работ, услуг — с даты подписания акта или другого документа, удостоверяющего выполнение работ, предоставление услуг.

В случае экспорта по бартерному договору (контракту) высоколиквидных товаров, перечень которых установлен *постановлением КМУ «О некоторых вопросах регулирования товарообменных (бартерных) операций в сфере внешнеэкономической деятельности» от 29.04.99 г. № 756*, сроки ввоза импортных товаров на таможенную территорию Украины не должны превышать 60 календарных дней с даты оформления экспортной ГТД. Этим же документом установлен перечень товаров, экспорт и импорт которых по бартерным (товарообменным) операциям запрещены. Так, в данный список входят некоторые виды металлопроката, отходы и лом цветных металлов, руды и концентраты драгоценных металлов, драгоценные камни, семечки и масло подсолнечное, сигареты, алкогольные напитки и ряд других товаров.

В случае импорта по бартерному договору каучука натурального, синтетического, ускорителей вулканизации каучука готовых из стран Северной и Латинской Америки, Японии, Юго-Восточной Азии, Центральной и Южной Африки срок их ввоза на таможенную территорию Украины не должен превышать 150 календарных дней с даты таможенного оформления (даты оформления Экспортной ГТД) товаров, которые фактически экспортированы по бартерным договорам.

В отношении законодательной базы, регулирующей порядок осуществления внешнеэкономических расчетов, отметим следующее. При расчетах с использованием аккредитивной формы расчетов или инкассо субъекты ВЭД Украины согласно *Указу № 566/94* должны осуществлять такие расчеты в соответствии с *Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов и Унифицированными правилами по инкассо, изданными Международной торговой палатой*. В противном случае внешнеэкономические договоры (контракты), противоречащие требованиям этого Указа, могут быть признаны недействительными.

Во исполнение *Указа № 566/94* совместным постановлением КМУ и НБУ от 21.06.95 г. № 444 утверждены *Типовые платежные условия внешнеэкономических*

договоров (контрактов) и типовые формы защитных предостережений к внешнеэкономическим договорам (контрактам), предусматривающим расчеты в иностранной валюте. Именно его и рекомендуется использовать субъектам предпринимательской деятельности при заключении внешнеэкономических договоров (контрактов).

Кроме того, приказом МВЭСторга Украины от 28.01.99 г. № 39 утверждены Типовые рекомендации относительно базисных платежных условий внешнеторговых контрактов украинских субъектов хозяйствования в условиях нестабильных обменных курсов и ограничений на валютные операции на рынках стран СНГ.

В тексте договора (контракта) в зависимости от выбранных сторонами условий платежа указываются:

— условия **банковского перевода (авансового платежа)** до и/или после отгрузки товара, **или** условия безотзывного подтвержденного документарного **аккредитива или документарного инкассо** (с банковской гарантией) (с учетом норм постановления Мо 444);

— условия по **гарантии**, если она есть или когда она необходима (вид гарантии (по требованию, условная), условия и срок действия гарантии, возможность изменений условий договора (контракта) без изменения **гарантий**).

Также в договоре (контракте) следует указать, какая из сторон берет на себя **расходы по оплате услуг банка-корреспондента**.

РАЗДЕЛ «УСЛОВИЯ ПРИЕМКИ-СДАЧИ ТОВАРА (РАБОТ, УСЛУГ)»

В этом разделе определяются **сроки и место фактической передачи товара**, а также перечень товаросопроводительных документов. Если планируется в течение продолжительного срока поставлять товар партиями, целесообразнее составить **график поставок**, в котором указать, какой товар, в каком количестве и в какой период времени будет поставлен. Разработанный график в таком случае прилагается к внешнеэкономическому договору (контракту), в тексте которого об этом делается соответствующая ссылка.

Срок поставки товара может быть связан не только с определенной календарной датой, но и с какими-либо действиями покупателя (к примеру, с выплатой аванса или задатка или осуществлением предоплаты за поставляемый товар и т. п.). Если срок поставки товара по какой-либо причине в тексте договора не оговорен, то в таком случае он определяется исходя из законов и обычаев страны, право которой применимо к данному контракту.

Приемка-сдача производится по количеству согласно товаросопроводительным документам и по качеству — согласно документам, удостоверяющим качество товара.

Поставляемый товар должен приниматься по качеству и количеству в том месте и в тот момент, когда происходит переход права собственности на товар, а также и риск случайной гибели товара или его повреждения от продавца к покупателю.

Содержание данного раздела контракта во многом зависит от базисных условий поставки, принятых сторонами, а также от характера самого товара. Если товаром выступают продукты питания, то приемка такого товара будет заключаться в его осмотре и экспертизе, а также проверке сопроводительных документов. Если товаром выступает сложное оборудование, то приемка товара, помимо внешнего осмотра и проверки сопроводительных документов, предполагает проверку оборудования в работе.

В этом разделе также следует предусмотреть ответственность продавца или нрава покупателя, если в результате приемки будет выявлено несоответствие поставляемого товара требованиям, изложенным в договоре (контракте).

РАЗДЕЛ «УПАКОВКА И МАРКИРОВАНИЕ»

В этом разделе указываются сведения об **упаковке товара** (ящики, мешки, контейнеры и т. п.), нанесенном на нее соответствующем **маркировании** (наименование продавца и покупателя, номер договора (контракта), место назначения, габариты, специальные условия складирования и транспортировки и др.), а при необходимости также **условия ее возврата**.

Характер требований к упаковке поставляемого товара зависит от рода самого товара. В некоторых случаях требования к упаковке товаров определенного вида могут быть вообще не установлены договором (контрактом) (к примеру, это касается товаров, погружаемых на транспорт навалом, — песка, угля, щебня и т. п.). В других случаях упаковка придает товару товарный вид, делает его более привлекательным, чем облегчает сбыт товара, а подчас является неотъемлемым атрибутом, позволяющим обеспечить сохранность товара во время перевозки и доставки покупателю. В последнем случае раздел договора (контракта), касающийся упаковки и маркирования, следует расписывать как можно более четко и подробно. При этом обязательно следует оговорить ответственность продавца за повреждение и поломку товара вследствие его ненадлежащей упаковки.

Маркировка товара должна отвечать международным нормам для данного вида груза и соответствовать требованиям покупателя. Если покупатель не требует нанесения какой-либо специальной маркировки, она выполняется продавцом в соответствии с общепринятыми международными нормами.

В обязательном порядке маркировка должна содержать следующие сведения о грузе:

- наименование и адрес продавца с указанием страны отправления;
- наименование пункта назначения, адрес покупателя товара;
- номер договора (контракта);
- номер упаковочной единицы и их (единиц) общее количество;
- габариты упаковочной единицы;
- масса упаковочной единицы, брутто;
- масса упаковочной единицы, нетто.

Помимо этого, маркировка должна содержать указания транспортным организациям о том, как следует обращаться с перевозимым товаром, и предупреждать об опасностях, которые может нести с собой перевозимый груз в случае обращения с ним ненадлежащим образом.

РАЗДЕЛ «ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА»

Этот раздел содержит сведения о том, в каких случаях условия договора (контракта) **могут быть не выполнены** сторонами (например, ввиду стихийных бедствий, военных действий, эмбарго, вмешательства со стороны правительства и др.). При этом стороны освобождаются от ответственности на срок действия таких обстоятельств или могут отказаться от выполнения договора (контракта) частично или в целом без дополнительной финансовой ответственности.

В обязательном порядке в тексте договора (контракта) должно быть определено, что понимается сторонами сделки под обстоятельствами непреодолимой силы. При этом **перечень форс-мажорных обстоятельств должен быть закрытым и исчерпывающим**. К примеру, во внешнеэкономическом договоре (контракте) может быть указано: «Под форс-мажорными обстоятельствами понимаются обстоятельства непреодолимой силы, не зависящей от воли сторон, которые не существовали в момент подписания контракта и возникли помимо воли продавца и покупателя, а именно: войны, военные действия, блокады, эмбарго, пожары, землетрясения, наводнения, замерзание моря, проливов, портов, аварии на транспорте».

Наступление и прекращение форс-мажорных обстоятельств должны быть подтверждены документально. Подтверждением срока действия обстоятельств непреодолимой силы служит справка, выданная Торгово-промышленной палатой соответствующей страны (в договоре (контракте) этот факт также должен быть оговорен).

По согласованию сторон в тексте внешнеэкономического договора (контракта) может быть указано, что в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств срок действия такого договора (контракта) продлевается на время действия таких обстоятельств. Однако в некоторых случаях обстоятельства непреодолимой силы могут продолжаться достаточно длительный период времени, в результате чего исполнение внешнеэкономического договора (контракта) утратит экономический смысл. Поэтому в договоре (контракте) следует указать предельные сроки, по истечении которых стороны имеют право аннулировать взаимные обязательства без требования от контрагента возмещения убытков. Предельный срок действия форс-мажорных обстоятельств зависит от ряда факторов: срока исполнения договора (контракта), характера товара, способа продажи, торговых обычаев. Как правило, в договорах (контрактах) на продовольственные товары такой срок составляет 15 — 30 дней, а на товары производственно-технического

назначения — 3 — 6 месяцев с момента возникновения форс-мажорных обстоятельств.

РАЗДЕЛ «САНКЦИИ И РЕКЛАМАЦИИ»

Этот раздел является одним из важнейших разделов внешне-экономического договора (контракта), поскольку путем целого ряда санкций закрепляет за каждой из сторон взятые договорные обязательства.

Раздел устанавливает порядок применения штрафных санкций, возмещения убытков и предъявления рекламаций в связи с невыполнением или ненадлежащим выполнением контрагентами своих обязательств. В договоре (контракте) должны быть четко определены размеры штрафных санкций, сроки выплаты штрафов (от какого срока они исчисляются и в течение какого времени действуют), сроки, в течение которых рекламации могут быть заявлены, способы урегулирования рекламаций.

В данном разделе внешнеэкономического договора в обязательном порядке следует оговорить, что стороны будут понимать под убытками. При этом в целях предотвращения возможных злоупотреблений в тексте договора (контракта) можно предусмотреть оговорку относительно обязательств сторон принять все меры для уменьшения ущерба (иначе размер штрафных санкций будет пересмотрен).

Размер штрафов может быть определен как в твердой денежной сумме, так и в процентах от общей стоимости недоставленного товара (недополученных средств). Выбор порядка определения штрафной суммы производится по **усмотрению** сторон с учетом конкретных условий заключаемой сделки и от установленного договором (контрактом) способа фиксации цены. Так, если стороны установили твердую цену на поставляемый товар, то и размер штрафа целесообразнее устанавливать в твердой сумме. В случае установления плавающей цены или цены с дальнейшей фиксацией логично исчислять штраф за **просрочку поставки** или **непоставку товара** в процентах от стоимости непоставленного товара.

Помимо штрафных санкций за просрочку поставки товара или его непоставку, стороны внешнеэкономической сделки могут предусмотреть в тексте договора штрафы за **необоснованный отказ покупателя принять товар**, соответствующий установленным нормам качества, или за **неизвещение о произведенной отгрузке товара**.

В этом же разделе можно оговорить ответственность покупателя за задержку предоплаты.

РАЗДЕЛ «УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ В СУДЕБНОМ ПОРЯДКЕ»

В этом разделе определяются условия и порядок решения споров в судебном порядке относительно толкования, невыполнения и/или ненадлежащего выполнения договора (контракта) с определением названия

суда или четких критериев определения суда любой из сторон в зависимости от предмета и характера спора, а также согласованный сторонами выбор материального и процессуального права, которое будет применяться этим судом, и правил процедуры судебного урегулирования.

Спорные ситуации, возникающие между сторонами в ходе осуществления внешнеэкономической сделки, рассматриваются в суде, определяемом соглашением сторон. Для украинских субъектов внешнеэкономической деятельности следует порекомендовать подписывать арбитражную оговорку, предусматривающую рассмотрение спорной ситуации, в Международном коммерческом арбитражном суде или Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате Украины. Сложившаяся практика показывает, что процедура рассмотрения дел именно в этом суде не является достаточно сложной и дорогостоящей и, кроме того, обеспечивает надлежащую защиту интересов именно украинских резидентов.

Способ разрешения спорной ситуации стороны выбирают по своему усмотрению. При выборе способа разрешения споров в суде в тексте договора (контракта) необходимо указать, какой именно суд (институциональный или специально создаваемый) будет рассматривать спор.

В случае выбора институционального (постоянно действующего) суда, в тексте договора (контракта) следует указать его полное наименование и местонахождение. Если стороны пришли к решению рассматривать споры в специально создаваемом суде, то в договоре (контракте) необходимо оговорить способ его образования. В данном случае следует помнить, что *Закон № 185* не предусматривает возможность рассмотрения дел именно в специально создаваемом суде, вследствие чего подача искового требования в такой суд не приведет к приостановлению начисления пени за нарушение сроков, связанных с поступлением валютной выручки, или осуществлением поставки импортного товара на таможенную территорию Украины.

Вместе с тем Президиум Высшего хозяйственного суда Украины в своих рекомендациях от 17.12.2004 г. № 04-5/3360 «О некоторых вопросах практики применения Закона Украины <<О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте>» разъясняет, что предусмотренный Законом № 185 перечень специальных юрисдикционных органов не является исчерпывающим. Частью 2 ст. 3 *Соглашения о порядке решения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности, подписанного в Киеве 20 марта 1992 года* правительствами государств — участников Содружества Независимых Государств и ратифицированного Верховной Радой Украины 19 декабря 1992 года, предусмотрено право хозяйствующих субъектов каждого государства — участника Содружества Независимых Государств на территории других государств — участников Содружества Независимых Государств беспрепятственно обращаться в суд, арбитражный суд, третейский суд и другие органы, к компетенции которых

относится рассмотрение дел, вытекающих из договорных и других гражданско-правовых отношений между сторонами договора.

В соответствии со ст. 4 указанного *Соглашения* компетентные суды государств — участников Содружества Независимых Государств рассматривают дела и в других случаях, если об этом есть письменное соглашение сторон о передаче спора этому суду.

В соответствии с содержанием ч. 2 ст. 12 *Хозяйственного процессуального кодекса* подведомственный хозяйственным судам спор может быть передан сторонами на решение в третейский суд (арбитраж).

Таким образом, по мнению Президиума Высшего хозяйственного суда Украины, законодательство Украины не делает исключения относительно возможности передачи имущественного спора, связанного с выполнением внешнеэкономического соглашения, для решения в третейский суд.

Однако ГНАУ *письмом от 08.10.2003 г. № 15657/7/23-5317* разъясняет, что если резидент Украины и обратится с исковым заявлением в третейский суд в связи с нарушением сроков расчетов по внешнеэкономическому договору, применение финансовых санкций в данном случае будет правомерным.

Такая позиция основывается на том, в соответствии со *ст. 18 Закона Украины «О судоустройстве в Украине» от 07.02.2002 г. №3018-III* в систему судов общей юрисдикции входят местные суды, апелляционные суды, Апелляционный суд Украины, Кассационный суд Украины, высшие специализированные суды и Верховный Суд Украины. Именно эти суды понимаются под судебными органами, речь о которых идет в *ст. 4 Закона о порядке расчетов в иностранной валюте* (суд, арбитражный суд, Международный коммерческий арбитражный суд и Морская арбитражная комиссия при Торгово-промышленной палате Украины) и решение которых является основанием для приостановления начисления пени за нарушение установленных сроков расчетов.

Таким образом, по мнению ГНАУ, поскольку третейские суды отсутствуют в данном перечне, не входят в систему судов общей юрисдикции и в систему хозяйственных судов, то третейские суды не относятся к понятию «суд», предусмотренному *ст. 4 Закона о порядке расчетов в иностранной валюте*.

Как отмечалось выше, в этом разделе также определяется согласованный сторонами выбор материального и процессуального права, которое будет применяться при судебном разбирательстве.

Если в договоре не оговорено, право какой страны применяется к внешнеэкономическому договору (контракту), то в определении права используют общепринятые методы. Так, в международной практике наиболее распространены варианты определения норм права в соответствии с **местом подписания договора** (контракта), **а также по праву страны**, где основана, имеет место проживания или основное место деятельности **сторона, являющаяся:**

— продавцом — в договоре купли-продажи;

— наймодателем — в договоре имущественного найма;

- лицензиаром — в лицензионном договоре об использовании исключительных или аналогичных прав;
- хранителем — в договоре хранения;
- доверителем — в договоре поручения;
- комитентом (консигнантом) — в договоре комиссии (консигнации);
- перевозчиком — в договоре перевозки;
- экспедитором — в договоре транспортно-экспедиторского обслуживания;
- страхователем — в договоре страхования;
- кредитором — в договоре кредитования;
- дарителем — в договоре дарения;
- поручителем — в договоре поручительства;
- залогодателем — в договоре залога.

Кроме того, *ст. 6 Закона о ВЭД* установлено следующее:

- для внешнеэкономических договоров (контрактов) о производственном сотрудничестве, специализации и кооперации, выполнении строительно-монтажных работ применяется право страны, где осуществляется такая деятельность или где создаются предусмотренные договором (контрактом) результаты, если стороны не согласовали иное;
- для внешнеэкономического договора (контракта) о создании совместного предприятия применяется право страны, на территории которой совместное предприятие создается и официально регистрируется;
- для внешнеэкономического договора (контракта), заключенного на аукционе, в результате конкурса или на бирже, применяется право страны, на территории которой проводится аукцион, конкурс или находится биржа.

В других случаях применяется право страны, осуществляющей выполнение такого договора (контракта), имеющее решающее значение для его содержания, по ее регистрации, месту проживания или основному месту деятельности.

Если в договоре нет ссылки относительно правового регулирования возникающих спорных вопросов, а также по какой-либо причине не обозначено место его подписания, решение о том, право какой из сторон применять, может быть определено судом или хозяйственным судом.

РАЗДЕЛ «МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ (МЕСТОЖИТЕЛЬСТВО), ПОЧТОВЫЕ И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН»

В этом разделе внешнеэкономического договора указываются местонахождение (юридический адрес) или местожительство, полные почтовые и платежные реквизиты (номер счета, наименование и местонахождение банка) контрагентов договора (контракта), а также подписи сторон.

Как уже упоминалось, по договоренности сторон договором могут быть оговорены дополнительные условия внешнеэкономической сделки.

К примеру, внешнеэкономический договор (контракт) может содержать отдельные разделы, касающиеся порядка внесения в него изменений и дополнений, а также срока его действия.

РАЗДЕЛ «ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К ДОГОВОРУ (КОНТРАКТУ)»

Данный раздел определяет **порядок внесения изменений и дополнений** во внешнеэкономический договор (контракт). Так, в тексте договора (контракта) целесообразно сделать оговорку о том, что изменения и дополнения к договору будут вноситься в письменной форме и будут являться неотъемлемой частью внешнеэкономического договора (контракта). В практике внешнеэкономических отношений широкое распространение получило внесение дополнений и изменений в текст договора (контракта) путем пересылки сторонами сообщений по факсу. В этой связи при заключении договора (контракта) сторонами должно быть оговорено, что факсимильные изменения и дополнения к договору (контракту) имеют силу оригинала и являются его неотъемлемой частью.

Возможность заключения договоров с помощью факсовой связи предусматривается как *ст. 207 Гражданского кодекса* (сделка считается совершенной в письменной форме, если воля сторон выражена с помощью телетайпного, электронного или иного технического средства связи), так и *ст. 181 Хозяйственного кодекса* (допускается заключение хозяйственных договоров упрощенным способом, т. е. путем обмена письмами, факсограммами, телеграммами, телефонограммами и т. п.).

РАЗДЕЛ «СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА (КОНТРАКТА)»

В этом разделе внешнеэкономического договора (контракта) указывается согласованный сторонами срок его действия. Так, внешнеэкономический договор (контракт), к примеру, может быть заключен на месяц, на полгода, на год, а кроме того, возможно оформление рамочного контракта на серию поставок с дополнительным заключением контрактов к генеральному (рамочному).

После согласования сторонами условий внешнеэкономического договора происходит его подписание.

Для подписания внешнеэкономического договора (контракта) субъекту ВЭД не требуется разрешение какого-либо органа государственной власти, управления или вышестоящей организации, за исключением случаев, предусмотренных законами Украины.

Ранее (до 16.11.99 г.) согласно *ст. 6 Закона о ВЭД* для подписания внешнеэкономического договора от украинской стороны требовалось две подписи: лица, имеющего на это право согласно занимаемой должности в соответствии с учредительными документами, и лица, уполномоченного на подписание договора (контракта) доверенностью, выданной за подписью

руководителя субъекта ВЭД единолично, если иное не предусмотрено учредительными документами.

Начиная с 16 ноября 1999 года — даты опубликования в газете «Урядовий кур'єр» Закона Украины «О внесении изменений в ст. 6 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» от 21.10.99 г. № 1182-XIV», внесшего изменения в ст. 6 Закона о ВЭД, — внешнеэкономический договор (контракт) может быть подписан с украинской стороны одним лицом (либо руководителем предприятия, либо лицом, уполномоченным на подписание договора доверенностью), а не двумя (как это было ранее).

Если текст контракта написан на нескольких листах, то для придания договору (контракту) большей юридической силы желательно, чтобы **каждая страница договора (контракта) была скреплена подписями** обеих сторон внешнеэкономической сделки. Подписи должны быть поставлены полностью, четко и разборчиво.

Зачастую в договоре (контракте) рядом с подписями полномочных представителей внешнеэкономической сделки ставятся и деловые **печати** сторон. Такая мера не является обязательной, поскольку в украинском законодательстве отсутствует упоминание о необходимости скрепления договора (контракта) соответствующими печатями. Однако, несмотря на это, скреплять экземпляры договора (контракта) печатями все же рекомендуется, так как их присутствие будет весьма полезным в отношении правовой надежности договора (контракта). Оттиском печати **удостоверяется подпись** подписавшей стороны.

В заключительной части договора (контракта) следует указать, на каком языке он составлен, количество экземпляров и сколько из них принадлежит каждой из сторон. Как правило, внешнеэкономический договор (контракт) составляется как на языке продавца, так и на языке покупателя. Однако в некоторых случаях языком договора (контракта) могут быть избраны не языки сторон, а какой-то иной язык.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3.

ФОРМА ТИПОВОГО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ДОГОВОРА.

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ № _____

г. _____

(место подписания договора)

« _____ » _____ 200 ____ г.

(дата подписания договора)

Предприятие _____,

(полное наименование предприятия)

именуемое в дальнейшем «Продавец», в лице

_____ ,
(должность, Ф.И.О.)

действующего на основании _____

(название документа)

с одной стороны, и
предприятие _____,
(полное наименование предприятия)
именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице
_____,
(должность, Ф.И.О.)
действующего на основании _____
(название документа)
с другой стороны, заключили договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Продавец продает, а Покупатель покупает следующий
товар _____
(наименование товара)

2. КОЛИЧЕСТВО И КАЧЕСТВО ТОВАРА

2.1. Единица измерения количества товара

(наименование единицы измерения)

2.2. Общее количество продаваемого товара по настоящему
договору составляет _____
(количество прописью)

2.3. Качество товара полностью соответствует

(наименование документов)

Технические характеристики товара определены в приложении
1 к настоящему договору и являются его неотъемлемой частью.

2.4. На поставляемый товар установлен гарантийный срок в
_____ месяцев с даты получения товара Поку-
пателем.

3. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

3.1. Продавец обязуется поставить товар на условиях

(наименование базисного условия поставки)

3.2. Поставка товара, указанного в п. 1.1 настоящего догово-
ра, будет осуществлена в течение _____ дней
с момента осуществления события, предусмотренного п. 5.2 на-
стоящего договора.

3.3. Переход рисков с Продавца на Покупателя происходит

в момент предоставления товара, очищенного Продавцом от пошлин для вывоза, Покупателю в г. _____
(название пункта)

3.4. Право собственности на товар от продавца к покупателю переходит в момент _____.

4. ЦЕНА И ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ДОГОВОРА

4.1. Цена товара, указанного в п. 1.1, устанавливается в долларах США и составляет _____ за единицу.
(сумма прописью)

4.2. Общая стоимость товаров, проданных по настоящему договору, составляет _____ долларов США.
(сумма прописью)

4.3. В стоимость товара включаются расходы по его погрузке, упаковке, маркированию _____

(перечень других расходов, включаемых в стоимость товаров)

4.4. Цена, установленная в п. 4.1, является твердой и изменению не подлежит.

5. УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖЕЙ

5.1. Стоимость поставляемого товара оплачивается путем выставления аккредитива в банке _____

(наименование банка и его адрес)

5.2. В течение 15 дней с даты подписания договора Покупатель обязуется открыть безотзывный, делимый, документарный аккредитив на общую сумму стоимости товара, поставляемого по настоящему договору.

5.3. Открытый аккредитив будет действовать до «___» _____ 200__ года.

5.4. Оплата стоимости поставляемого товара будет производиться сразу после предоставления в банк Продавцом следующих документов:

- 1) счета-фактуры;
- 2) копии коносамента;
- 3) копии сертификата качества поставляемого товара;
- 4) копии извещения об отправке товара и его маркировке.

5.5. Оплата стоимости товара по настоящему договору производится в _____

(здесь указывается валюта соответствующей страны)

5.6. Если открытие аккредитива будет просрочено по вине Покупателя, Продавец имеет право расторгнуть настоящий договор с уведомлением об этом Покупателя в пятидневный срок с даты открытия аккредитива, предусмотренной настоящим договором.

5.7. Продавец, решающий оставить договор в силе, получает право на возмещение всех дополнительных расходов, которые он будет нести в связи с просрочкой открытия аккредитива.

6. УСЛОВИЯ ПРИЕМКИ-СДАЧИ ТОВАРА

6.1. Приемка товара по качеству, количеству производится Покупателем в присутствии представителя Продавца сразу по прибытии товара в г. _____

(название пункта)

6.2. Результаты приемки товара по качеству и количеству оформляются актом экспертизы.

6.3. В случае обнаружения несоответствия качества и количества товара качественным и количественным характеристикам, указанным в сопроводительных документах, Покупатель (совместно с Продавцом) составляет протокол и предъявляет соответствующие рекламации.

6.4. Покупатель вправе предъявить рекламацию не позднее шести месяцев со дня приемки товара.

6.5. По получении рекламации Продавец обязан в десятидневный срок возместить недостачу товара и заменить недоброкачественный товар на качественный.

6.6. Если в ходе проверки качества поставленного товара будет установлено, что более _____ % от общего количества не соответствует по качеству требованиям настоящего договора, Покупатель имеет право расторгнуть договор и взыскать с Продавца штраф в размере _____ % стоимости поставленного товара.

7. УПАКОВКА И МАРКИРОВАНИЕ

7.1. Товар должен быть упакован в ящики. Упаковка поставляемого товара должна соответствовать установленным стандартам

и обеспечивать (при надлежащем обращении с товаром) полную сохранность товара при перевозке с учетом длительного хранения. Товар должен быть упакован таким образом, чтобы он не мог перемещаться внутри тары при изменении ее положения.

7.2. Ящики маркируются Продавцом с трех сторон — на двух противоположных боковых сторонах и сверху на ящиках.

7.3. Маркирование должно быть нанесено четко, несмываемой краской на _____ и английском языках и включать:
(указать язык)

- наименование и адрес продавца с указанием страны отправления;
- наименование пункта назначения, адрес покупателя товара;
- номер договора (контракта);
- номер упаковочной единицы и их общее количество;
- габариты упаковочной единицы (размеры ящика: длина, ширина, высота);
- масса упаковочной единицы брутто;
- масса упаковочной единицы нетто;
- соответствующие обозначения, указывающие, каким образом следует обращаться с перевозимым товаром, и предупреждающие об опасностях в случае ненадлежащего обращения с ним.

7.4. В случае если упаковка не обеспечит сохранности товара, на основании составленного коммерческого акта Продавец обязан возместить Покупателю убытки, вызванные ненадлежащей упаковкой.

8. ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

8.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение своих обязанностей по настоящему договору на время действия форс-мажорных обстоятельств.

8.2. Под форс-мажорными обстоятельствами понимаются обстоятельства непреодолимой силы, не зависящей от воли сторон, которые не существовали в момент подписания контракта и возникли помимо воли Продавца и Покупателя.

8.3. Обстоятельства непреодолимой силы считаются: войны, военные действия, блокады, эмбарго, пожары, землетрясения, наводнения, замерзание моря, проливов, портов, аварии на транспорте.

8.4. Сторона, столкнувшаяся с обстоятельствами непреодолимой силы, должна немедленно не позже трех дней с момента возникновения таких обстоятельств телефаксом или телеграммой уведомить другую Сторону о возникновении, виде и возможной продолжительности действия указанных обстоятельств.

8.5. Доказательством действия форс-мажорных обстоятельств считать справку, выданную Торгово-промышленной палатой государства, к которому относится Сторона, столкнувшаяся с ними.

8.6. Возникновение обстоятельств непреодолимой силы не является основанием для отказа Покупателя от платы за товары (работы, услуги), поставленные до возникновения таких обстоятельств.

8.7. Срок исполнения Сторонами обязательств по настоящему договору продлевается на время действия форс-мажорных обстоятельств.

8.8. В случае если обстоятельство непреодолимой силы длится более _____ (месяцев), каждая из Сторон имеет право на расторжение договора без обращения в суд (хозяйственный суд) и не несет ответственности за такое расторжение, при условии сообщения об этом другой Стороне не позже _____ дней до расторжения.

9. САНКЦИИ И РЕКЛАМАЦИИ

9.1. В случае непоставки товара Продавцом в срок, установленный п. 3.2 настоящего договора, по зависящим от него причинам, начиная с первого дня установленного срока он уплачивает Покупателю штраф в размере ____ % от стоимости непоставленного товара за каждый день просрочки. Общий размер штрафа не может превышать ____ % от общей стоимости товара, поставка которого должна быть осуществлена по условиям настоящего договора.

9.2. Сумма штрафа удерживается из суммы, предназначенной для оплаты стоимости поставляемого товара. В случае если Покупатель по какой-либо причине не удержал штраф при оплате счета Продавца, последний обязан уплатить сумму штрафа по первому требованию Покупателя.

9.3. Если просрочка поставки превысит _____ месяца, Покупатель имеет право отказаться от договора.

9.4. Необоснованный отказ Покупателя принять товар, соот-

ветствующий предусмотренным настоящим договором нормам количества и качества, налагает на него обязанность возместить Продавцу все его расходы по доставке товара к Покупателю, а также уплатить штраф в размере ____ % от общей стоимости товара.

10. Урегулирование споров в судебном порядке

10.1. Споры, которые могут возникнуть из настоящего договора, стороны будут пытаться разрешить путем соглашения.

10.2. Если стороны не придут к соглашению, возникший спор будет передан на рассмотрение _____ суда,
(наименование суда)
расположенного по адресу _____
(адрес хозяйственного суда)

10.3. Стороны согласны с тем, что для решения возникшего между ними спора будет применяться право _____

(указать страну)

10.4. Стороны согласны считать решение _____
суда по спору между _____

(наименование суда)

ними окончательным и обязуются исполнить его в срок, установленный в самом решении.

11. ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ К ДОГОВОРУ

11.1. Изменения и дополнения к настоящему договору совершаются исключительно в письменной форме и являются неотъемлемой частью настоящего договора.

11.2. Действительными и обязательными для Продавца и Покупателя признаются только изменения и дополнения, сделанные по взаимному соглашению.

11.3. Под соглашением в письменной форме об изменении и дополнении настоящего договора понимаются соглашения, которые оформлены в виде протокола непосредственных переговоров и приложены к тексту договора, а также факсимильные изменения и дополнения.

12. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

12.1. Датой вступления договора в силу считается дата, ука-

занная в правом верхнем углу первой страницы договора.

12.2. Настоящий договор действует до _____.

Настоящий договор составлен на _____ языках в количестве _____ экземпляров (по два экземпляра на каждом языке). В случае обнаружения разночтений преимуществом обладает текст договора, составленный на _____ языке.

Каждой из сторон принадлежит по два экземпляра.

13. МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ (МЕСТОЖИТЕЛЬСТВО), ПОЧТОВЫЕ И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Продавец: _____ Покупатель: _____
(реквизиты Продавца) (реквизиты Покупателя)

Продавец: _____ Покупатель: _____
(подпись) (подпись)

М.П.

М.П.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.

Пример оформления приложения к внешнеторговому контракту (спецификация)

Приложение № 1 к контракту

№ _____ от _____

Спецификация на специальное оборудование

№п/п	Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена за единицу измерения, евро	Общая цена, евро
1	Станок Л 48-3ZD	Штук	1	12 000	12 000
2	Станок F 15 GL	Штук	2	17 500	35 000
Итого					47 000

ПРИЛОЖЕНИЕ 5.

Характеристика основных условий ИНКОТЕРМС.

По условию **группы Е** обязанности продавца в поставке товара считаются выполненными после предъявления товара покупателю на своем предприятии.

Продавец в данном случае не обязан осуществлять погрузку товара на транспортное средство и оплачивать расходы по доставке товара.

По условиям **группы F** обязанности продавца считаются выполненными после того, как он в соответствии с договором (контрактом) передал товар перевозчику. При этом выбирает перевозчика и заключает с ним договор покупатель, а не продавец. Продавец получает от покупателя инструкции относительно того, кому, когда и как передать поставляемый товар.

По условиям **группы С** продавец обязан оплатить транспортные расходы, связанные с доставкой товара в пункт назначения, однако риск, связанный с доставкой товара, переходит от продавца на покупателя в момент передачи товара перевозчику.

По условиям **группы D** в обязанности продавца входит доставка товара в страну покупателя. В этот же момент риск, связанный с доставкой товара, переходит от продавца к покупателю.

Таким образом, **принцип построения ИНКОТЕРМС** заключается в том, что с каждым следующим условием поставки возрастает объем обязанностей продавца и уменьшается объем обязанностей покупателя относительно доставки товара к конечному месту назначения.

Так, условие «**франко-завод**» (EXW) предполагает минимальные обязанности продавца относительно поставки товара покупателю (продавец несет ответственность исключительно до момента передачи товара перевозчику), а условие «**поставка с уплатой пошлины**» (DDP) определяет обязанности продавца в максимально полном объеме (продавец несет ответственность за поступление товаров в указанный пункт назначения).

Субъектам внешнеэкономической деятельности следует помнить, что применение при поставке товара на экспорт условия EXW нежелательно.

Краткая характеристика базисных условий поставки

согласно Правилам ИНКОТЕРМС-2000.

ГРУППА Е

EXW

Термин «**Франко завод**» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например: на заводе, фабрике, складе и т. п.).

Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта.

Данный термин возлагает, таким образом, минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия-продавца к месту назначения.

Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

Этот термин не может применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности.

В этом случае должен использоваться термин FCA, при условии, что продавец согласится нести расходы и риски за отгрузку товара.

ГРУППА F

FCA

Термин «**Франко перевозчик**» означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места.

Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте.

Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку.

Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет.

Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

Под словом **«Перевозчик»** понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

Если покупатель доверяет другому лицу, не являющемуся перевозчиком, принять товар, то продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента передачи его данному лицу.

FAS

Термин **«Франко вдоль борта судна»** означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель.

По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. *Этим данное издание отличается от предыдущих изданий «ИНКОТЕРМС», в которых обязанность по таможенной очистке для экспорта возлагалась на покупателя.*

Однако, если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенной очистке товара для экспорта, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к Договору купли-продажи.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

FOB

Термин **«Франко борт»** означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин FCA.

ГРУППА С

CFR

Термин **«Стоимость и фрахт»** означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.

Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. **Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.** Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CPT.

CIF

Термин «**Стоимость, страхование и фрахт**» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. Однако, по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки.

Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIF от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием. В случае если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CIP.

CPT

Термин «**Фрахт/перевозка оплачены до**» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения.

Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику.

Под словом «**перевозчик**» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить само или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

В случае осуществления перевозки в согласованный пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого из них.

По условиям термина СРТ на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

CIP

Термин «**Фрахт/перевозка оплачены до**» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения.

Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы по доставке таким образом товара. Однако по условиям CIP на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя.

Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIP от продавца требуется обеспечение страхования с минимальным покрытием.

В случае если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

Под словом «**перевозчик**» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

В случае осуществления перевозки в пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого перевозчика.

По условиям термина CIP на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. **Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.**

ГРУППА D

DAF

Термин «**Поставка до границы**» означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил неразгруженный товар, прошедший таможенную очистку для экспорта, но еще не для импорта на прибывшем транспортном

средстве в распоряжение покупателя в названном пункте или месте на границе до поступления товара на таможенную границу сопредельной страны.

Под термином «**граница**» понимается любая граница, включая границу страны экспорта.

Поэтому весьма важно точное определение границы путем указания па конкретный пункт или место. Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по разгрузке товара с прибывшего транспортного средства и нес все риски и расходы за такую разгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, когда товар поставляется до сухопутной границы.

Если поставка будет иметь место в порту назначения, на борту судна либо на пристани, то следует применять термины DES или DEQ.

DES

Термин «**Поставка с судна**» означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил не прошедший таможенную очистку для импорта товар в распоряжение покупателя на борту судна в названном порту назначения.

Продавец должен нести все расходы и риски по доставке товара в названный порт назначения до момента его разгрузки.

Если стороны желают, чтобы продавец взял на себя расходы и риски по выгрузке товара, должен применяться термин DEQ.

Данный термин может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар прибывает в порт назначения на судне.

DEQ

Термин «**Поставка с пристани (...название порта назначения)**». Предоставление товара, прошедшего таможенную очистку для экспорта и не прошедшего таможенной очистки для импорта, в распоряжение покупателя на причале (пристани) в согласованном порту назначения.

Продавец осуществляет таможенную очистку товара для экспорта, а также несет все риски и расходы, связанные с транспортировкой и выгрузкой товара на пристань.

Если стороны желают включить в обязанности продавца риски и расходы, связанные с перемещением товара с пристани в другое место (склад, терминал и т. д.) в порту, либо за пределами порта, должны быть использованы термины DDU и DDP.

В предыдущей редакции Правил (ИНКОТЕРМС 1990 года) обязанность по таможенной очистке товара для импорта возлагалась на продавца.

DDU

Термин «**Поставка без оплаты пошлины**» означает, что продавец предоставит не прошедший таможенную очистку и неразгруженный с

прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения.

Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара до этого места, за исключением (если это потребуется) любых сборов, собираемых для импорта в стране назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов). Ответственность за такие сборы должен нести покупатель, так же как и за другие расходы и риски, возникшие в связи с тем, что он не смог вовремя пройти таможенную очистку для импорта.

Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя риски и расходы по таможенной очистке, так же как и часть расходов по импорту товара, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи. Ответственность, риски и расходы за выгрузку и перегрузку товара зависят от того, под чьим контролем находится выбранное место поставки.

Данный термин может применяться независимо от вида транспорта, но когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, то следует применять термины DES ИЛИ DEQ.

DDP

Термин «**Поставка с оплатой пошлины**» означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая (где это потребуется) любые сборы для импорта в страну назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов). **В то время как термин EXW возлагает на продавца минимальные обязанности, термин DDP предполагает максимальные обязанности продавца.** Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии. Если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя все риски и расходы по импорту товара, следует применять термин DDU. Данный термин может применяться независимо от вида транспорта, но, когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, следует применять термины DES или DEQ.

Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца некоторых расходов, подлежащих оплате при импорте (таких, как налог на добавленную стоимость — НДС), это должно быть четко определено в контракте купли-продажи. Если же при импорте товара в Украину на условиях DDP обязанность по уплате импортного НДС возложена на продавца-нерезидента, то украинский покупатель может столкнуться с определенными трудностями. Дело в

том, что при ввозе на таможенную территорию Украины импортных товаров налогоплательщик уплачивает НДС во время их таможенного оформления с последующим отнесением уплаченной суммы налога в состав налогового кредита. Если же налоговые обязательства по НДС во время таможенного оформления оплачиваются не плательщиком налога — импортером, а нерезидентом, то украинский импортер не сможет включить сумму уплаченного на таможне НДС в состав налогового кредита.