

Экспортно-импортные операции



Экспортно-импортные операции, как правило, связаны с использованием определённых стандартных документов и форм, в частности, счёта-проформы, заказа на поставку, коммерческого счёта (инвойса), документарного аккредитива, коносамента, сертификата происхождения товара, акта (свидетельства) об осмотре товара, консульского счёта, упаковочного листа и страхового свидетельства. Коммерсанты, занимающиеся международной торговлей, должны иметь представление о правильном использовании данных документов, а также о потенциальных подвохах, которые таит в себе каждый из указанных документов.

- **Что такое экспортно-импортные операции?**

Экспортно-импортные операции предполагают проведения компаниями сделок по купле-продаже товаров (выраженных в материальной форме) с вывозом/ввозом через границу. В свою очередь такие операции делятся на экспортные (коммерческая деятельность по продаже и перемещению за границу товара с целью его передачи в собственность собственнику с иностранной регистрацией) и импортные (приобретение и ввоз в страну товаров иностранного происхождения для их использования или продажи на внутреннем рынке).

В мировой практике, как правило, импортом или экспортом называют коммерческие операции, предполагающие оформление межнациональных сделок в области торговли с их последующим исполнением. В связи с этим, ввоз/вывоз товаров с целью дарения или передачи на безвозмездных условиях не включаются в импортно-экспортные операции, и учет таких операций происходит отдельно.

Экспортно-импортные операции в торговле переходят в разряд завершённых, если товар пересек границу государства контрагента (выполнены все предусмотренные таможенные процедуры, включая предоставление данных для учета). Таможенное регулирование экспортно-импортных операций включает внесение операций в международную базу учета потоков товара. Таможенный учет лежит в основе государственных

статистик внешней торговли, как отдельно для каждого государства, так и для мировой торговли. Данная статистика публикуется международными органами, входящими в состав Организации Объединенных Наций. В связи с этим, можно отметить, что регулирование экспортно-импортных операций с применением единого учета, унифицированных форм документов и понятий – важный момент, как на уровне государств, так и для международной статистики.

- **Какие различают виды экспортно-импортных операций**

1) **Экспорт.** Под экспортом подразумеваются и учитываются статистикой:

- поставка товаров в другие страны, которые были изготовлены, добыты, выращены на территории данного государства, а также привезенные из-за рубежа и подвергшиеся дальнейшей переработке;
- вывоз ввезенных ранее товаров, переработанных под таможенным контролем;
- вывоз за рубеж вывезенного ранее товара, который не подвергался переработке в стране экспорта. Такая процедура экспорта определяется как реэкспорт. Речь о ней пойдет ниже.

2) **Импорт.** В определение импорта входит и статистикой фиксируется:

- поставка в страну зарубежных товаров напрямую из страны-производителя или от посредника с целью личного потребления, для нужд различных предприятий, а также для переработки и вывоза в другие страны;
- поставка товаров из прописных складов и свободных зон;
- ввоз товаров из-за рубежа ранее вывезенных с отечественного рынка и переработанных. Подобное передвижения товара называется реимпортом, о котором также речь пойдет ниже;
- поставка товаров для переработки под контролем таможенной службы. К этой категории относятся товары, ввезенные в страну с целью переработки и вывоза изготовленной продукции, переработанной или измельченной из ввезенного товара. В качестве примера может служить поставляемое из-за рубежа оливковое масло для изготовления рыбных консервов на экспорт. В данном случае, импортер освобождается от выплаты таможенной госпошлины или от таможенного контроля при переработке данной продукции.

Полезная информация по ссылке:

[Риски экспорта и импорта. Как ими управлять?](#)

3) Резэкспорт предполагает транспортировку за пределы страны ранее ввезенного товара, который не был подвержен переработке. Резэкспорт может использоваться в таких случаях, как:

- обычное продолжение внешнеторговых операций, при котором продукция ввозится для продажи через аукционы или биржи. Покупателем товара в этом случае может стать представитель третьего государства, а товар будет вывезен за границу;
- изменение нормального течения торговой операции, при котором товар отправлен покупателю, но тот не имеет возможности совершить предусмотренную договором оплату, в связи с чем, продукция может быть продана в третью страну. Это вариант относится к вынужденному резэкспорту;
- торговые операции, которым не предшествует предварительный ввоз продукции из-за границы. В этом случае товар отправляется без участия резэкспортного государства. Крупные предприятия, работающие в сфере международной торговли, для получения прибыли пользуются существующей ситуацией, при которой цены на одну и ту же продукцию могут сильно отличаться. В этих условиях государство также получает прибыль от транспортировки собственными транспортными сетями резэкспортируемой продукции, от страховых премий, кредитования и различных посреднических операций;
- в случае строительства масштабных объектов иностранными компаниями. В таких случаях поставщики приобретают некоторые группы стройматериалов, конструкций и оборудования на рынке третьих государств и доставляют их на объект без ввоза в государство резэкспорта. Операции, при которых не происходит ввоз продукции в государство резэкспорта, выглядят, как экспортные, но в практике международной таможенной статистике их принято относить в категорию операций резэкспорта.

Продукция, которая резэкспортируется, в большинстве случаев не подвергается переработке. В некоторых случаях могут выполняться незначительные работы, без изменения наименования продукции: изменение упаковки, специальное маркирование, дополнение вспомогательными продуктами (к примеру, ключи к консервным банкам). Следует учесть, что согласно практике международной торговли, если суммарная стоимость дополнительных работ превышает 50%

первоначальной цены товара, то продукция обычно меняет свое наименование, операция по ее продаже в другие государства переходит в разряд экспорта.

4) Относительно **реимпортных операций** следует отметить, что они предполагают ввоз из-за рубежа отечественных продуктов, которые были экспортированы, но не подвергались переработке. Это может быть продукция, забракованная контрагентом, возврат со склада консигнации или непроданные товары на аукционах.

Различают еще такие виды экспортно-импортных операций – прямые и косвенные. В зависимости от вида операции, их осуществляют владельцы продукции или посредники. Посредниками могут быть брокеры, дилерские компании, комиссионеры, оптовики, консигнаторы и другие субъекты, которые берут на себя разнообразные функции относительно продажи продукции. Они могут подыскивать иностранных партнеров, осуществлять подготовку документации, контролировать проведение сделки, выполнять экспедиторские функции, кредитное и страховое обслуживание, послепродажный сервис, исследования рынка реализации, организовывать рекламное продвижение и таможенное оформление. Кроме импортно-экспортных операций международная практика предусматривает также такие специальные формы торговой деятельности, как торги, биржи и аукционы.

Таможенная территория – участок, на котором таможенные органы осуществляют контроль экспортно-импортных операций (ввоза/вывоза продукции). При этом совпадение государственных границ и таможенных территорий не является обязательным. Существуют примеры таможенных союзов нескольких стран (БеНиЛюкс), свободных зон, выравнивания таможенных границ по соглашению стран (для случаев, когда географические особенности не позволяют осуществлять таможенный контроль в пограничных зонах). Установление границ таможенных территорий осуществляют правительства отдельных государств, после чего они публикуются в соответствующих печатных изданиях. Кроме того, правительственные органы принимают решение о предоставлении части таможенных территорий под свободные зоны и приписные склады, которые таможенному контролю не подлежат.

Полезная информация по ссылке:

[Таможенная очистка в международной торговле](#)

Транзитные операции. Прямые транзитные операции – перемещение товара из одного государства в другое, через границы третьего государства. Такие операции также не входят в состав экспорта/импорта. Их учет ведется по транспортным средствам, количеству перемещенных грузов по государствам отправления и получения. Существует также такое понятие, как косвенный транзит, который предполагает помещение продукции в таможенный склад и последующего вывоза в третье государство в переработанном виде.

Как происходят расчеты по экспортно-импортным операциям

Обязательно нужно учитывать, что в ценообразовании импорта и экспорта участвуют все товары, которые поставляются материнскими организациями транснациональных корпораций (ТНК) для своих дочерних компаний, расположенных за рубежом. Только такой метод позволяет учитывать внутрифирменный обмен, проводимый в рамках ТНК, включающий в себя международный товарообмен. На основании полученных таможенной службой статистических данных можно установить процентную часть ТНК в сфере международной торговли.

Расчеты по экспортно-импортным операциям осуществляются по ценам, которые включают:

- стоимость ввезенного оборудования в комплекте с материалами и техническими услугами;
- отчисления на получение лицензии;
- стоимость проданной или купленной продукции на выставках или ярмарках через торговых партнеров;
- стоимость продукции, предоставленной иностранному контрагенту в аренду и перевозимой через кордоны таможни (учитывается отдельно).

Полезная информация по ссылке:

[Международные расчеты: особенности и формы](#)

Организация экспортно-импортных операций. Пошаговая инструкция

Международные коммерческие операции, как и операции на местных рынках, как правило, основываются на обмене коммерческими формами между сторонами. В международных сделках договор купли-продажи

предусматривает заключение сторонами ряда дополнительных соглашений с банками, транспортными и страховыми компаниями, также представленных в виде стандартных документов.

Требования к документам, предъявляемые в рамках международных операций, могут иметь решающее значение, в особенности в случае, так называемой, «документарной продажи» - классической экспортной сделки, которая предусматривает предоставление продавцом отгрузочных документов в банк для получения платежа в рамках документарного аккредитива. Здесь следует рассмотреть возможную последовательность действий в рамках международной торговой сделки:

Шаг 1. Маркетинг. Как правило, экспортёр предлагает и рекламирует свои товары на торгово-промышленных выставках или путём распространения своих каталогов, и/или через Интернет. После этого он получает запрос от импортёра с просьбой указать цену на определённое количество товаров конкретного качества.

Запрос импортёра, как правило, приходит на бланке, который именуется RFQ (request for quote, запрос цены) или RFP (request for proposal, запрос предложения).

Шаг 2. Оферта. На данном этапе наряду с указанием цены экспортёр может захотеть представить полное договорное предложение. Общепринятой практикой является направление экспортёром счёта-проформы - документа, в котором указываются основные условия купли-продажи, включая цену, условия поставки и оплаты.

Альтернативный путь к заключению международного договора купли-продажи – это имеющаяся у экспортёра или импортёра возможность сделать предложение на бланке, используя форму Особых условий Типового контракта ICC международной купли-продажи.

Типовой контракт ICC международной купли-продажи состоит из двух частей и, если стороны используют первую часть (форму, называемую «Особые условия», которая аналогична счёту-проформе или заказу на поставку), то предполагается, что они намерены использовать также и Общие условия.

Шаг 3. Акцепт. В соответствии с правом, договор считается заключённым после того, как предложение продавца однозначно акцептовано покупателем. Акцепт, как правило, содержится в сделанном

покупателем заказе на поставку, указывающем на согласие с ценами и условиями, содержащимися в счёте-проформе (или другом предложении о продаже). Следует отметить, что в сделках, в которых участвует крупный коммерческий покупатель, заказом на поставку часто является форма основного договора, что представляет собой первичное юридически обязывающее предложение. В таких случаях акцептом будет являться подтверждение такого заказа на поставку продавцом.

Шаг 4. Условия оплаты. В случаях, когда экспортёр не знает импортёра или не имеет возможности получить достаточно достоверную информацию о нём, экспортёр может настаивать на платеже посредством подтверждённого безотзывного документарного аккредитива (обычно именуемого «документарным аккредитивом») – это способ оплаты, который содержит определённые элементы безопасности для экспортёра.

В случаях, когда предполагается, что оплата будет осуществляться посредством документарного аккредитива, покупатель обязан открыть или выставить аккредитив до отправки товара. В идеале, договор купли-продажи должен предусматривать для покупателя крайний срок для открытия аккредитива. В иных случаях будет презюмироваться разумный срок. Покупатель открывает аккредитив путём заполнения заявления на открытие документарного аккредитива.

Полезная информация по ссылке:

[Международные способы оплаты. 5 удобных вариантов](#)

Шаг 5. Отгрузка. В нашем случае экспортёр указывает цену на условиях CIF Инкотермс 2010, что означает, что цена включает в себя стоимость фрахта до пункта назначения плюс страхование. Правила Инкотермс-2010 представляют собой свод 11 стандартных «торговых терминов» (таких как FOB, CIF или EXW), разработанных ИСС. Инкотермс определяют различные обязательства сторон, связанные с расходами и рисками. Термин CIF является аббревиатурой от слов «расходы, страхование и фрахт» (“cost, insurance and freight”) и был разработан в контексте морской перевозки смешанных грузов. ИСС также разработала ряд терминов, которые подходят для использования при других способах перевозки, в частности, для перевозки грузов в контейнерах.

Экспортёр обычно готовит отправку товара с помощью экспедитора, который резервирует место под груз и, кроме того, может взять на себя

прохождение таможенных процедур. Экспортёр также должен знать о том, что в соответствии с СIF Инкотермс 2010 он несёт ответственность за урегулирование экспортных таможенных формальностей, например, получение экспортной лицензии. Импортные формальности и пошлины, напротив, относятся на счет импортёра. Опытные продавцы, занимающиеся экспортом товаров, понимают, что в рамках термина СIF часто возникают споры в отношении расходов по погрузке и разгрузке, так что они могут специально предусмотреть в счете-проформе или договоре купли-продажи, что все расходы по разгрузке несет импортёр. В этом случае такая договоренность также должна быть четко прописана в инструкциях экспортёра своему экспедитору. Когда товары доставляются перевозчику, экспортёр в качестве грузоотправителя получает от перевозчика:

- **Коносамент.** Этот основной документ выступает в качестве расписки, свидетельствующей о том, что товары были получены без видимых внешних повреждений и в надлежащем количестве. Он также устанавливает предусмотренные договором права держателя коносамента по отношению к перевозчику. В рамках договора, заключённого на условиях СIF, экспортёр, как правило, должен предоставить импортёру оборотный коносамент. Оборотный коносамент позволяет продавать товары во время их нахождения в пути и является основным документом в рамках документарного аккредитива.

- **Страховое свидетельство.** В соответствии с термином СIF Инкотермс 2010 экспортёр обязан выполнить, предусмотренное Инкотермс 2010, требование страхового покрытия в размере 110% от стоимости товаров (10% сверх номинала предназначены для покрытия минимальной прибыли, на которую рассчитывает импортёр; существует возможность потребовать большей суммы страхового покрытия).

Полезная информация по ссылке:

[Страхование грузов в международной торговле](#)

Шаг 6. Выставление документарного аккредитива. В нашем примере договор предусматривает оплату посредством документарного аккредитива. Если пользоваться банковской терминологией, импортёр обозначается как приказодатель (applicant\ account party), а экспортёр называется бенефициаром (beneficiary) по документарному аккредитиву. Документарный

аккредитив содержит условия, в соответствии с которыми банк будет осуществлять платёж. Как правило, эти условия включают в себя комплект документов, которые обязан предоставить бенефициар (экспортёр), например, коммерческий счёт, страховое свидетельство, упаковочный лист, свидетельство об осмотре, коносамент и т.д.

Шаг 7. Подтверждение аккредитива. Давайте предположим для целей настоящего примера: бенефициар указал, что аккредитив должен быть подтверждён. Тем самым, экспортёр требует, чтобы импортёр получил от другого банка (обычно находящегося в стране экспортёра) подтверждение аккредитива, что означает, что подтверждающий банк даёт своё собственное безотзывное обязательство осуществить оплату в соответствии с условиями аккредитива. Это может быть выгодным для экспортёра, который предпочитает работать с относительно близким и надёжным казначеем, таким как его собственный банк. Давайте предположим, что подтверждающий банк согласился подтвердить аккредитив.

Важно знать, что не все аккредитивы подтверждаются. Подтверждение является дополнительной банковской услугой, оказываемой за отдельную плату, и, следовательно, имеет смысл в случаях, когда экспортёр не хочет брать на себя риск того, что банк, выставивший аккредитив (банк-эмитент), не сможет осуществить платёж. Конечно, для экспортёра может быть просто удобнее иметь дело с известным ему банком, и это тоже веская причина требовать предоставления подтверждённого аккредитива.

Подтверждающий банк уведомляет экспортёра о наличии подтверждённого аккредитива, исполняемого в этом банке. В таком извещении указывается сумма аккредитива и точные документы, необходимые для осуществления платежа. После получения авизо экспортёр должен тщательно ознакомиться с ним для того, чтобы убедиться, сможет ли он выполнить все требования, предъявляемые к документам, а также, чтобы проверить, соответствует ли аккредитив всем условиям, изложенным в договоре купли-продажи.

Шаг 8. Отгрузка товаров и представление документов для получения оплаты. Экспортёр осуществляет подготовку к отгрузке и даёт инструкции экспедитору по получению необходимого транспортного документа. После того, как товар отправлен, экспортёр направляется в подтверждающий банк и представляет различные документы, предусмотренные аккредитивом. Наряду с коносаментом, от экспортёра, скорее всего, потребуется предоставить следующие документы в рамках документарного аккредитива (обратите

внимание на то, что количество и тип документов должны быть согласованы обеими сторонами в договоре купли-продажи):

- **Коммерческий счет** – это «купчая», подтверждающая переход права собственности от экспортёра к импортёру. Хотя счёт готовится самим экспортёром, в случае, если он является одним из документов, представляемых по аккредитиву, крайне важно, чтобы он имел абсолютную точность. Даже незначительные ошибки в коммерческом счёте, как правило, рассматриваются как расхождения.

- **Сертификат происхождения товара.** В сертификате происхождения указывается страна, из которой товар происходит или в которой была осуществлена бóльшая часть производства товара или добавлена бóльшая часть его стоимости. Сертификат происхождения требуется не во всех странах. Во многих случаях достаточно свидетельства, выданного самим экспортёром на бланке компании.

- **Свидетельство об осмотре.** Свидетельства о предотгрузочной проверке не являются в международной торговле обязательными, однако они распространены в случае отгрузок партий товара большой стоимости, особенно в отношениях между незнакомыми сторонами. Свидетельства (акты) об осмотре, как правило, предусматриваются в рамках документарного аккредитива, являясь достаточно серьезной гарантией для покупателя, а также способом защиты от обмана.

- **Консульский счёт.** Консульские счета содержат подробное описание отгруженных товаров и удостоверяются консулом страны-получателя.

- **Упаковочный лист.** Экспортный упаковочный лист содержит перечисление по пунктам содержимого каждой отдельной упаковки с указанием типа транспортной упаковки: например, коробка, деревянный или картонный ящик, металлическая бочка. Бланки упаковочного листа часто предлагаются поставщиками канцтоваров коммерческим и юридическим фирмам, а также экспедиторами.

Шаг 9. Проверка документов банком. Подтверждающий банк принимает документы, проверяет их и, если он находит их соответствующими условиям аккредитива, осуществляет или обещает осуществить платёж экспортёру в рамках аккредитива. В зависимости от типа аккредитива есть много способов получения экспортёром оплаты. Он может получить оплату незамедлительно (аккредитив с оплатой «по предъявлении») или позднее (аккредитив с «отсроченным платежом»), или

же тратта, подлежащая оплате в будущем, может быть учтена с незамедлительным переводом бенефициару части суммы («акцептный» аккредитив или аккредитив с «негоциацией»).

Подтверждающий банк передает документы банку-эмитенту, который, если он считает их соответствующими требованиям, возмещает подтверждающему банку средства, выплаченные им по аккредитиву, после чего передает документы импортёру и дебетует его счет на сумму аккредитива. А импортёр использует транспортные документы для принятия поставки товаров у перевозчика. Это – схема, исходящая из того, что всё сработало так, как планировалось. Тем не менее следует иметь в виду, что товаросопроводительные документы часто содержат ошибки на момент их представления в первый раз банку для оплаты и что исправление таких ошибок и/или получение согласования может занять какое-то время, а в некоторых случаях даже отсрочить платёж или вообще воспрепятствовать ему.

Шаг 10. Ответственность в случае повреждения или недопоставки товаров. В случае повреждения или недопоставки товаров возможность импортёра получить возмещение от страховой компании будет зависеть от того, возник ли ущерб в связи с причинами или обстоятельствами, подпадающими под страховое покрытие или исключенными из него. Если повреждение или гибель товара является результатом действий перевозчика, импортёр или его страховая компания могут попытаться взыскать у перевозчика убытки, но здесь всё зависит от исключений и ограничений, предусмотренных коносаментом перевозчика, а также права, применимого к коносаменту.

Полезная информация по ссылке:

[Международное торговое право: принципы и особенности](#)