

## Особенности импорта потребительских товаров длительного пользования из Китая в Россию

На одном из первых мест в числе основных торговых партнеров Российской Федерации находится Китай и в объеме импорта из этой страны, традиционно, большую часть занимают товары широкого потребления, в частности обувь, причем импорт именно обуви из Китая в Россию неуклонно увеличивается. Однако, чтобы должным образом организовать, оформить и исполнить внешнеторговую сделку на закупку обуви российский контрагент должен четко представлять текущее положение дел на мировом, российском и китайском рынках обуви, знать содержание контракта международной купли-продажи и его основные статьи, понимать тонкости составления коммерческих условий контракта международной купли-продажи, чтобы в процессе исполнения внешнеторговой сделки не произошло неприятных неожиданностей. Кроме того, российскому контрагенту просто необходимо знать особенности государственного регулирования импорта обуви, чтобы не получилась такая ситуация, что пришлось либо реэкспортировать, либо помещать под таможенную процедуру уничтожения уже купленный товар.

**Динамика и структура российского рынка обуви.** В последние годы наблюдается постепенный рост российского рынка обуви. Средний ежегодный прирост рынка составляет около 8% в натуральном выражении, причем по итогам 2012 года рост рынка обуви в РФ составил около 12%, по сравнению с предшествующим годом. Это говорит о том, что рынок обуви в России еще не насыщен полностью. Однако, если принять во внимание данные темпы роста и то, что в 2007 году степень насыщенности рынка, по оценке «Экспресс-Обзор», составила 70%, то можно сделать вывод о том, что скоро произойдет его достаточно высокое насыщение, и продажи будут обеспечиваться за счет замены.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> [www.outdoorindustry.org](http://www.outdoorindustry.org) - Сайт консалтинговой компании Outdoor industry

*С.А. Бартенева,  
В.А. Буренин,  
В.П. Медведев,  
В.Л. Сельцовский*

УДК 339.5 (470+510)  
ББК 65.428 (2 Рос+5 Кит)  
О-754



Доля женской обуви в общем объеме рынка в денежном выражении занимает 57%, мужской – 25% и детской – 18%. Причем из-за разницы в средней цене за пару структура рынка в натуральном выражении иная: женская обувь – 53%, мужская – 20%, детская 27%.<sup>2</sup>

Согласно статистике, в России живет около 28,5 млн детей. При среднем потреблении 3,5 пары обуви на ребенка в год объем рынка составляет 99,75 млн пар. У женщин по частоте покупок в сезоне «Весна-лето» лидируют туфли (39%). В осенне-зимнем сезоне большим спросом помимо туфель (21%) пользуются полусапоги (27%) и ботильоны (25%). Среди мужской обуви бесспорным лидером в весенне-летнем сезоне являются полуботинки (40%), в сезоне «Осень-зима» большим спросом пользуются ботинки (57%).<sup>3</sup>

По данным таможенной статистики ФТС, основной импортер обуви в РФ – Китай. Его удельный составил 78% в 2012 году и он увеличился на 8% по сравнению с 2008 годом. Удельные веса импорта из Таиланда, Италии и Вьетнама составляют 9%, 4% и 2,5% соответственно, а на остальные страны приходится 6,5% всего импорта.<sup>4</sup>

Производство обуви в России в 2012 году выросло на 1,5% и составило 57,4 млн пар (в 2011 году было выпущено 56,5 млн пар). Мужская обувь традиционно занимает первое место в структуре производства – 45% от общего выпуска по итогам 2011 года. Отчасти это объясняется тем, что одним из главных заказчиков для обувной промышленности являются государственные структуры. На втором месте по объемам выпуска – женская обувь, на третьем – детская.

Российские производители обуви страдают от ряда проблем. Во-первых, им не хватает широты ассортимента, а расширение ассортиментного ряда требует технического перевооружения. И вряд ли эта проблема решится в скором времени, потому что сами производственники подчеркивают, что все упирается в отсутствие производителей оборудования. Существуют в обувной промышленности и трудности с сырьем, и с комплектующими для производства. Заказ импортных комплектующих, причем их доля составляет около 70%, увеличивает стоимость производства, то есть включается еще и рыночный фактор – высокий уровень цены.

Таким образом, рынок обуви в России еще не насыщен полностью, то есть еще имеется место для роста. Основную долю рынка занимает женская обувь, как по стоимости, так и по физическому объему. Объем рынка детской обуви составляет около 100 млн пар в год. Российский импорт обуви вырос в 3,5 раза с 2006 по 2011, основная причина – снижение таможенных пошлин и соответствующее уменьшение доли серого импорта. Основной импортер обуви в Россию – Китай. Рос-

<sup>2</sup> Кравченко Галина. Рок изобилия: прогноз развития российского обувного рынка // «Shoes report» 2011 - №67 с.58-79

<sup>3</sup> Там же. 2011 - №67 с.58-79

<sup>4</sup> www.customs.ru – официальный сайт ФТС

сийская обувь занимает сильную конкурентную позицию в нишах специальной обуви, детской обуви и зимней обуви эконом-класса, однако недостаток широты ассортиментного ряда и высокая цена, вследствие импорта большинства необходимых компонентов, сильно ухудшают её конкурентоспособность по сравнению с импортной обувью.

На фоне ошутимого роста в России потребительского спроса на обувь китайского производства эксперты призывают китайские предприятия-изготовители обуви уделять повышенное внимание обеспечению качества поставляемых ими на российский рынок товаров с целью сохранения своих имеющихся позиций на растущем российском рынке и выхода в сегмент обуви высокого и среднего класса.

Российские компании могут сотрудничать с китайскими заводами следующим образом:

- ◆ Размещая заказы на производство собственных моделей.
- ◆ Покупая ту продукцию, которую производит завод.

Также следует учесть, что ни у одной российской компании нет своих производственных мощностей в Китае. Основной поток экспортируемой в Россию обуви производится в районах Сычуаня и Вэньчжоу. Обуви из провинции Гунчжоу в российском экспорте немного, однако в последнее время ее доля в общем объеме начала расти. Это связано с тем, что крупные российские обувные бренды стали открывать в Гунчжоу представительства или направлять туда своих специалистов, которые контролируют процесс производства обуви по дизайну этих российских компаний. Но все же большинство российских бизнесменов едут за обувью на Ябаолу или прямо на заводы в Вэньчжоу или Ченду, где заказывают понравившиеся модели.<sup>5</sup>

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется с помощью тарифных и нетарифных методов таможенного регулирования. К тарифным методам относится применение «постоянно действующих» ставок ввозных и вывозных таможенных пошлин. В соответствии с 5 статьей закона о таможенном тарифе, «таможенная пошлина – обязательный платеж в федеральный бюджет, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза и в иных случаях, определенных в соответствии с международными договорами государств - членов Таможенного союза и (или) законодательством Российской Федерации.»<sup>6</sup>

Рассмотрим основные функции таможенных пошлин. Первая функция – это формирование доходной части государственного бюджета. Еще её называют фискальной. В РФ данная функция имеет преобладающее значение, однако она не

---

<sup>5</sup> [www.china-trade-research.hktdc.com](http://www.china-trade-research.hktdc.com) Сайт консалтинговой компании China-trade

<sup>6</sup> Федеральный закон «О внесении изменений в Закон Российской Федерации о таможенном тарифе» от 3 декабря 2012 г. № 239-ФЗ.



приветствуется Всемирной торговой организацией. Вторая функция – протекционистская. Она заключается в защите национального рынка и национальных производителей от иностранной конкуренции. Третья функция таможенных пошлин – стимулирующая. Заключается в том, что понижение ставок таможенных пошлин стимулирует ввоз товаров на территорию страны.

При таможенном оформлении обуви используются комбинированные ставки таможенных пошлин. Например, на прочую обувь, закрывающую лодыжку, с длиной стельки менее 24 сантиметров (код ТНВЭД ТС 6403919100) в настоящее время применяется ставка 10% от таможенной стоимости, но не менее 1,8 евро за пару.<sup>7</sup>

#### **ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ**

Договор международной купли-продажи товаров – это один из самых используемых в коммерческой практике способов оформления внешнеторговых сделок на сегодняшний день. Таким образом, правовое регулирование данного договора влияет на успешное развитие торговых отношений между различными государствами и именно поэтому международная купля-продажа представляет собой институт права, в отношении которого разработано большое количество международных нормативно-правовых документов.

В силу любого договора купли-продажи продавец обязуется передать покупателю в собственность товар, а покупатель обязуется получить товар и заплатить за нее продавцу определенную сумму. Именно так договор купли-продажи определяется как во всех национальных правовых системах, так и в международном торговом праве. Его суть, с одной стороны, состоит в передаче предметов продажи, а с другой – в обязательстве оплаты определенной суммы, выраженной в деньгах, за приобретение в собственность предмета продажи.

Договором международной купли-продажи товаров называют торговую сделку, которая выражает связь предприятий, как минимум, двух государств. Однако сделка, выражающая связь предприятия-партнера с другим в одном государстве, является национальной сделкой. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, регулирует договоры купли-продажи товаров между сторонами, зарегистрированными в различных государствах, если эти государства являются участниками Конвенции или если в соответствии с нормами международного частного права подлежит применению право государства – участника Конвенции.

Договор международной купли-продажи – это наиболее важный внешнеторговый коммерческий документ, который оформляет внешнеторговые сделки купли-продажи товаров, работ, услуг и иных объектов внешнеторговой деятельности.

---

<sup>7</sup> Единый Таможенный тариф Таможенного союза, утвержденный Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 №54 “Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и Единого таможенного тарифа Таможенного союза” с изменениями и дополнениями.

Внешнеторговый договор включает в себя императивные и факультативные признаки. Сначала рассмотрим основные императивные признаки. Первый и важнейший признак – это нерезидентность одного из субъектов внешнеторгового правоотношения. Здесь имеется в виду либо различная государственная принадлежность субъектов договора международной купли-продажи (экспортера и импортера), либо нахождение их коммерческих предприятий в различных государствах. Это называется наличием в субъектном составе внешнеторгового правоотношения иностранного либо приравненного к нему элемента. Второй императивный признак внешнеторговой сделки – это использование международных торговых и иных внешнеэкономических обычаев во время свершения сделки. Третий императивный признак – возможность использования при осуществлении расчетов по экспортно-импортным операциям валют иностранных государств либо оценка в этих валютах обязательств, возникающих из договора.

Следует обратить внимание на то, что условия договора не должны противоречить императивным нормам отечественного и международного права, сложившейся торговой практике и обычаям, действующим в странах контрагентов. Поэтому, при заключении договора международной купли-продажи товаров российские предприниматели должны руководствоваться принципами и формами международных коммерческих договоров. Они приняты в мировой практике в качестве основы для регулирования взаимных прав и обязанностей контрагентов, осуществляющих свои взаимоотношения на принципах свободы договора и равенства сторон. При этом также должны учитываться нормы российского законодательства.

Степень детализации содержания договора зависит от следующих факторов:

1. Сущность предмета сделки, специфика конкретного продаваемого или покупаемого товара, особенности его поставки, условия сдачи-приемки, расчетов и т.д.

2. Текущее состояние данного товарного рынка, сложившееся соотношение спроса и предложения. Различают «рынок продавца» – ситуация, когда спрос превышает предложение и «рынок покупателя» – ситуация, когда предложение превышает спрос. Кроме того, сюда включают оценку перспектив развития рынка и потенциального изменения рыночной ситуации в ту или иную сторону;

3. Особенности страны контрагента, её торгово-политические, правовые условия, финансово-экономическая ситуация в данной стране, таможенные, технические, санитарные и иные требования, возможности применения особых, дискриминационных мер в отношении российских экспортеров и импортеров;

4. Характер отношений между торговыми партнерами, то есть является ли данная сделка первой между ними или продолжением прежних деловых отношений.<sup>8</sup>

Весь текст договора разделяют на статьи, которые также называют пунктами. Каждая статья обычно имеет своё название, которое отражает суть изложенных в ней условий. Договоры по несложным сделкам могут быть ограничены 5-9 ста-

<sup>8</sup> Технологии внешнеторговых сделок. / Под ред. К.В. Холопова и Ю.А. Савинова. - М.: ВАВТ, 2010. – 694 с.



тиями, однако при заключении сложных сделок договоры могут включать десятки статей. Структура и содержание договора носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета, так и характером взаимоотношений партнеров сделки.

Значение контракта в правовом регулировании внешнеторговых сделок повышается в силу того, что контрагентами здесь выступают чаще всего лица различной государственной принадлежности. Поэтому, если возникает необходимость обратиться к законодательству, стороны внешнеторгового договора должны определить, законодательство какой страны применимо к данному договору. Проблема выбора законодательства решается в подобных случаях соглашением сторон. Кроме того, контрагенты могут определить и конкретный арбитражный суд, в котором будет рассматриваться дело в случае возникновения каких-либо разногласий.

Договор считается заключенным в случае принятия оферты в срок, установленный для ее акцепта, однако различные правовые системы по-разному определяют, в какой момент и в каком месте наступило принятие оферты, особенно в случае заключения договора посредством корреспонденции.

Офертой называется предложение по заключению договора, адресованное определенному лицу, либо лицам, либо также неопределенному кругу лиц и содержащее, как минимум, существенные условия предлагаемого договора. В оферте могут указываться также иные условия договора, составляющие неотъемлемую часть оферты, которая должна быть принята полностью для того, чтобы договор считался заключенным. Предложение носит характер оферты тогда, когда не существует сомнений в том, что оно является обязывающим проявлением воли по заключению договора в случае ее акцепта адресатом. В случае если оферта не содержит существенных условий договора, то ее следует рассматривать не как оферту, а как предложение делать оферты.<sup>9</sup>

Акцепт оферты является проявлением воли адресата оферты, выражающим его согласие на заключение договора на условиях, определенных в оферте. Акцептом считается любое поведение адресата, которое в достаточной степени выражает его волю по заключению предложенного договора. Принятие оферты в большинстве правовых систем признается действительным, если выражение согласия со стороны адресата оферты получено в установленный оферентом срок.

Следует учитывать, что исполнение внешнеторговой сделки может обернуться большим количеством неожиданностей и проблем касательно качества и количества товара, а так же взыскания платежей или штрафов. Спор по внешнеторговой сделке всегда сложнее разрешить, нежели спор по сделке внутреннего характера.

Отмеченные специфические особенности внешнеторговых сделок заставляют

---

<sup>9</sup> Технологии внешнеторговых сделок. / Под ред. К.В. Холопова и Ю.А. Савинова. - М.: ВАВТ, 2010. – 694 с.

с особой тщательностью подходить к составлению контрактов, их оформляющих. Очевидно, что внешнеэкономический контракт должен более детально и строго формулировать условия договора, чем контракт, закрепляющий сделку внутригосударственного характера. Контракт внешнеэкономической купли-продажи – это, как правило, многостраничный документ, регулирующий такие вопросы, как предмет договора, цена, срок поставки, способ упаковки товара, условия оплаты, приемка по качеству и количеству, гарантии качества поставляемого товара, базисные условия поставки, права и обязанности сторон, санкции за просрочку поставки, санкции за неисполнение договора, освобождение от ответственности, порядок разрешения возможных споров, язык договора, вступление в силу, цессия договора, порядок и правовые последствия расторжения договора и многие другие.

Ошибки, допущенные при составлении контракта по внешнеэкономической сделке, приносят, как правило, несравненно большие убытки, нежели ошибки в контракте по сделке внутри одной и той же страны. По этой причине текст внешнеэкономического контракта следует дополнить такими гарантиями, которые убедили бы контрагента выполнить свои обязательства в добровольном порядке. Например, к ним могут относиться, залог, задаток или аванс, стопроцентная предварительная оплата поставки продукции, банковская гарантия, оговорка о сохранении права собственности и другие подобные меры, способные побудить партнера к надлежащему и своевременному исполнению своих договорных обязательств без какого-либо давления судебных органов.

В процессе работы с контрагентом сначала одной из сторон составляется проект контракта купли-продажи, в котором учитывается фактическая договоренность, достигнутая сторонами. Потом проект контракта тщательно изучается другой стороной. Согласование условий ведется до тех пор, пока не будет достигнута договоренность по всем условиям контракта. После этого вырабатывается окончательный текст контракта. Выработка взаимно приемлемых положений контракта ведется по электронной почте и по телефону. Особенно широко телефон и электронная почта используются при заключении сделок на массовые товары, когда основные условия сделки являются типовыми и заранее известны продавцу и покупателю, например на поставку обуви. В этом случае по телефону и по электронной почте согласовываются лишь цена, количество товара и срок поставки. После чего стороны оформляют свою договоренность письменно. Использование Интернета и телефонные переговоры значительно облегчают контакты между продавцом и покупателем и в этом смысле представляют большое удобство.

Что касается подписания контракта, то каждый экземпляр оригинала контракта подписывается обоими контрагентами. Число подписей с каждой стороны определяется юридическим статусом контрагента. Внешнеэкономические контракты со стороны российских организаций подписываются лицами, у которых есть на это право по Уставу организации. Часто при подписании договора используют факсимиле. Кроме того, если с российской стороны во внешнеэкономической сделке участвуют не-



сколько организаций, она может быть подписана большим числом лиц. При этом ответственность по обязательствам подписанного договора несет организация, от имени которой подписана сделка. Однако в контракте устанавливается солидарная ответственность всех подписавших его с российской стороны организации.

Таким образом, договор международной купли-продажи – это основополагающий документ мирового коммерческого оборота. Именно от правильности и согласованности его условий в большей степени зависит результат самой сделки. Именно поэтому, следует уделять особенное внимания статьям и условиям данного документа, чтобы потом не было значительных убытков.

К коммерческим условиям договора международной купли-продажи относят: предмет контракта, количество, качество, цену товара, условия его поставки и платежа, упаковку, маркировку, срок и дату поставки.

Предмет контракта – это то, что, собственно говоря, составляет предмет сделки. Здесь определяется вид внешнеторговой сделки, указывается наименование товара, его характеристика, количество, ассортимент. Предметом договора международной купли-продажи является товар, имеющий таможенную стоимость, ввозимый на таможенную территорию РФ, либо вывозимый с нее без обязательства об обратном ввозе на таможенную территорию экспортера. Условие договора о предмете контракта считается оформленным, когда товар не только прямо обозначен в договоре, но и когда договор позволяет определить его наименование и количество. Наименование поставляемых товаров должно быть полным, в соответствии с теми данными, которые содержатся в технической документации. Если существо товара невозможно достаточно коротко описать в договоре, оно обозначается общим образом, но в контракте делается ссылка на техническую документацию, которая в данном случае должна признаваться неотъемлемой частью соглашения. Довольно часто в этот раздел включаются упоминания о базисных условиях поставки и более полное описание товара.

Касательно контракта на поставку обуви из Китая в Россию статья «Предмет контракта» будет выглядеть следующим образом: «Продавец продал, а Покупатель купил на условиях FOB-INCOTERMS-2010 Гуаньджоу текстильные изделия и материалы из них, обувь, предметы одежды, изделия из кожи, меха в соответствии со Спецификациями, а Покупатель обязуется принять и оплатить заказанные Товары на условиях установленных настоящим Контрактом». То есть, если заключен договор на поставку достаточно широкого ассортимента товаров, так что наименование их составляет целый список, то в самом тексте контракта можно не указывать существо товара, а сразу отсылать к соответствующим документам, в которых дается их перечень и описание.

Предмет контракта международной купли-продажи может быть оформлен и по-другому. Но какие бы формулировки не использовались, они всегда подразумевают, что товар, являющийся предметом купли-продажи, должен быть свободным

от притязаний третьих лиц, то есть не иметь так называемых «юридических недостатков». Данный товар должен принадлежать именно продавцу, а не какой-либо еще другой фирме. На него не должны распространяться залоговые права каких-либо третьих лиц, а также притязания, основанные на промышленной или другой интеллектуальной собственности.

Если покупатель в момент заключения договора не знал или не мог знать о подобных юридических недостатках покупаемого товара, то продавец должен нести за это ответственность. Если характер и объем этой ответственности не установлены в тексте контракта, то они определяются по праву страны, применение которого предполагает контракт. Надо заметить, что в разных странах объем и характер такой ответственности различен. Но, как правило, покупатель в случае, если ему продан товар с юридическими недостатками, может требовать расторжения договора и возмещения убытков. Ответственность продавца в такой ситуации предусмотрена и Венской конвенцией о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года. По смыслу некоторых ее статей (41-44) покупатель может снизить цену на товар, обремененный правами и притязаниями третьих лиц, или же отказаться от принятия и потребовать возмещения убытков.

В контракте на поставку обуви обычно указывают, что «Качество товара должно соответствовать стандартам страны-производителя, а так же требованиям и стандартам качества согласно законодательству России». Кроме того, немаловажно указать, что «соответствие стандартам подтверждает Сертификат Соответствия, выдаваемый органом, уполномоченным Госстандартом России (в дальнейшем Сертификат), если таковое требует Российское законодательство». Статья «Качество товара» обязательно присутствует в каждом контракте. Согласно торговым обычаям некоторых стран, контракты, в которых отсутствует определение качества товара, могут быть признаны недействительными.

В числе требований, предъявляемых к качеству поставляемого товара, покупатель может указать в тексте контракта страну его происхождения, место или район производства, конкретного производителя-изготовителя. В этом случае поставляемый товар будет считаться соответствующим установленному в контракте качеству только тогда, когда он действительно имеет предусмотренное контрактом происхождение.

Такая статья внешнеторгового контракта как условия платежа определяет, форму, способ и порядок оплаты стоимости поставленного товара. То есть в этой статье сторонами определяется, как, когда, каким образом, в какой форме и в какой валюте должен быть произведен расчет за поставленный товар. Валюта платежа – валюта, в которой производятся расчеты по контракту. Она может совпадать, либо не совпадать с валютой цены. Если валюта платежа не совпадает с валютой цены, то стороны должны быть уверены в возможности включения данного положения в условия контракта с точки зрения законодательства страны заключения контракта.



При несовпадении валюты цены и валюты платежа имеют значение курс и дата пересчета.

Обычно в контракте фиксируется, что пересчет будет произведен по определенному, выбранному сторонами курсу на дату совершения платежа. При этом стороны должны быть уверены, что выбранный ими валютный рынок, где устанавливаются искомые курсовые соотношения, не будет закрыт в день совершения платежа. Стороны могут оговорить возможность перенесения момента совершения платежа на следующий день, если подобная ситуация наступит. Оговаривается также и компетентный источник информации о курсовых соотношениях. Бывают случаи, когда стороны сразу фиксируют курс пересчета в контракте. Однако подобные случаи встречаются довольно редко.

Иногда в контракте отсутствует оговорка о дате и курсе пересчета валюты цены в валюту платежа. В случае возникновения споров в этой ситуации международный арбитраж может признать датой пересчета курса дату совершения платежа.

Способы платежа определяются моментом расчета за проданный товар по отношению к его фактической поставке. В международной коммерческой практике различают несколько основных способов платежа. К ним относятся: авансовый платеж, наличный платеж при поставке товара, наличный платеж против документов и оплата в рассрочку.

Авансовый платеж, предусматривает выплату покупателем продавцу части согласованной в контракте стоимости товара до передачи его покупателю. Обычно аванс обеспечивается гарантией банка экспортера, либо в контракте оговаривается, что, в случае нарушения экспортером контрактных условий, аванс будет возвращен импортеру. Расчет в форме 100%-ного аванса называется предварительной оплатой. Предоставление аванса, по существу, означает предоставление кредита продавцу.

Наличный платеж против документов является наиболее распространенным при заключении международных сделок и предусматривает безналичные платежи, осуществляемые банками немедленно по получении ими соответствующих платежных поручений или других оговоренных способов распоряжения сторон о перечислении средств за проданный товар.

Платеж в кредит, или так называемый «отложенный» платеж, подразумевает безналичные платежи, осуществляемые банками немедленно по получении ими соответствующих платежных поручений или других оговоренных способов распоряжения сторон о перечислении средств за проданный товар.

Срок платежа всегда зависит от согласованных в контракте условий. Однако, если по каким-либо причинам срок платежа в контракте не установлен, то в соответствии с банковской практикой и международными торговыми обычаями платеж может быть произведен через определенный срок после уведомления покупателя об отгрузке товара.

В контрактах на поставку обуви из Китая в Россию часто указывают «Все расчеты по настоящему Контракту производятся банковским переводом в долларах США по следующим реквизитам...», причем «Оплата производится путем перечисления денежных средств Покупателем в размере 100 (сто) % стоимости поставленного товара, по счету (инвойсу), на расчетный счет, указанный в п. 4.1 настоящего контракта в срок не позднее 90 дней с момента прибытия товара в место назначения (согласно дате таможенной декларации на товары), если нет дополнительного взаимного письменного соглашения». Таким образом, здесь оплата идет в долларах США в форме отложенного платежа, что очень удобно российскому контрагенту.

Под сроком поставки понимается согласованный сторонами и оговоренный в контракте период, в течение которого товар должен быть поставлен в пункт, указанный в базисных условиях. Он может не совпадать с моментом передачи его покупателю в фактическое пользование. Его устанавливают либо как точную дату, либо как период времени. При продажах массовых и серийных товаров оговариваются равномерные поставки по частям – «ежемесячно», «ежеквартально». Кроме того, может быть сделана оговорка насчет того, что «Продавец производит поставку товаров отдельными партиями согласно Заявке Покупателя, содержащей сведения об ассортименте и количестве товара и являющейся неотъемлемой частью данного контракта», причем «Поставка товаров в адрес Покупателя производится не позднее 2-х (двух) месяцев после получения Продавцом Заявки от покупателя».

При установлении срока поставки следует иметь в виду и срок фактической транспортировки груза от месторасположения продавца в месторасположение покупателя. Например, срок доставки из Китая (от фабрики-производителя) в Москву автотранспортом примерно 1 месяц. Это означает, что если покупателю нужна партия до 1 июня и поставка осуществляется на условиях EXW, то следует указать в сроках поставки в договоре « в течение 3 месяцев (март, апрель май) 2013 года, но не позднее 1 мая 2013 года».

Однако в контракте может и отсутствовать срок поставки. Такой контракт не терит юридической силы, то есть стороны обязаны выполнить все предусмотренное им. Срок исполнения обязательства поставки определяется в этом случае исходя из законов и обычаев страны, право которой применимо к настоящему контракту. «Разумный срок после заключения договора» предусмотрен конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи в 33 статье.

Таким образом, неуказание срока поставки в контракте может быть выгодно «нечестным» продавцам, особенно если в условиях платежа обозначена предварительная оплата.

Следующее коммерческое условие договора международной купли-продажи – упаковка и маркировка товара. В контракте указывается характер упаковки, ее качество, размер, а также содержание маркировки и способ нанесения ее на упаковку каждого места. Соответственно, пункт по упаковке и маркировке включается в контракт только тогда, когда товару необходима упаковка и маркировка.



Требования к упаковке условно разделяют на общие и специальные. Общие требования к упаковке вытекают из обязанности продавца обеспечить сохранность груза при определенном способе перевозки. В контракте может быть предусмотрена ответственность продавца за поставку товара в упаковке, не соответствующей базисным условиям контракта. Общие требования к упаковке определяются обязанностью всех экспортеров обеспечить физическую сохранность грузов при поставке на базисных условиях. Так, в соответствии с условиями «Инкотермс-2010», при базисных условиях поставки FOB, CIF, FAS, CFR продавец обязан поставить товар в морской упаковке. Разумеется, эта упаковка должна выдержать также автомобильные и железнодорожные перевозки, как в стране экспортера, так и на территории покупателя. При поставках на условиях DAP экспортер обязан изготовить упаковку, обеспечивающую сохранность груза при транспортировке железнодорожным и автомобильным транспортом.

**Специальные требования к упаковке указываются импортером.** Обычно они связаны с особенностями перевозки и хранения товара на территории страны-импортера. Специальные требования к упаковке поставляемого товара могут быть минимальным, если упаковка должна обеспечивать сохранность товара во время перевозки. Однако, если, допустим, импортеру необходима специальная расфасовка товара для сбыта его потребителям без дополнительной переупаковки или импортер вынужден рассчитывать на длительное хранение товара на открытой площадке, и требует выполнения усиленной гидроизоляции, то и требования к специальной упаковке возрастают. При этом следует учитывать, что чрезмерные специальные требования к упаковке снижают экономичность импортных операций.

В общем и целом упаковка должна соответствовать особенностям товара, обеспечить полную сохранность его во время транспортировки с учетом погрузо-разгрузочных работ, соответствовать климатическим условиям страны назначения, требованиям таможенного режима и законодательству, действующему в стране. Таким образом, можно сформулировать главное требование к упаковке – она должна обеспечивать сохранность товара в пути и предохранять его от повреждений при транспортировке различными видами транспорта с учетом возможных перегрузок и перевалок, а также предохранять товар от атмосферных осадков. Упаковка должна предохранять груз от всякого рода повреждений и коррозий при перевозке его морем, по железной дороге и смешанным транспортом, с учетом возможных перегрузок в пути, а также длительного хранения. Упаковка должна быть приспособлена к погрузке кранами и штабелированию.

Маркировка грузов – это сопроводительная информация, содержащая реквизиты импортера, номер контракта, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии. Она является указанием транспортным фирмам, как обращаться с грузом, при необходимости используется для предупреждения

об опасности обращения с грузом. Маркировка грузов – безусловная обязанность продавца.

Реквизиты маркировки согласуются сторонами и указываются в контракте. Маркировка должна наноситься несмываемой краской. То есть, под маркировкой понимаются необходимые надписи и условные обозначения, помещаемые на упаковке или самом товаре, необходимые для надлежащей идентификации при доставке груза получателю. Она подразделяется на товарную, грузовую, транспортную, специальную и рекламную.

Товарная маркировка содержит сведения, необходимые для получателя груза – номера контракта, места, вес нетто и брутто, отправитель, получатель. Она представляет товаросопроводительную информацию.

По сложившейся практике маркировка или идентификационная надпись должна содержать следующие сведения о товаре:

а) наименование продавца – экспортера (при поставках машинно-технической продукции – также предприятия-изготовителя); страну происхождения груза «Сделано в ...»; часто указывается также номер контракта.

б) наименование товара и его краткую качественную характеристику (ссылку на соответствующий ГОСТ/стандарт) в соответствии с международным классификатором «Коды для видов груза, упаковок и материалов упаковок (с дополнительными кодами для наименований упаковок)»

в) количественно-весовые параметры товара (вес брутто/нетто, штук/пачек/кип и т. д. с упаковкой или без); единицы измерения должны соответствовать таблице единых измерений, приведенной в ТН ВЭД; указание – включается ли тара и упаковка в количество поставляемого товара; в зависимости от этого различают: вес брутто – вес товара вместе с внутренней и внешней упаковкой, включая упаковочные материалы; вес легальный нетто – вес товара без всякой упаковки; вес брутто за нетто – вес товара с тарой, когда стоимость тары приравнивается к стоимости товара (в тех случаях, когда вес тары составляет не более 1-2% от веса товара и когда цена тары мало отличается от цены такой же весовой единицы товара – мешки, полиэтиленовые пакеты). В этом случае весом тары как бы пренебрегают и брутто принимается за нетто. Исходя из вышеизложенного, в любой контракт международной купли-продажи следует включать следующее положение: «Продавец несет ответственность перед покупателем за всякого рода порчу груза, вследствие некачественной или ненадлежащей консервации и (или) маркировки и (или) упаковки, а также за расходы, связанные с отправкой груза не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки».

#### **БИБЛИОГРАФИЯ:**

Единый Таможенный тариф Таможенного союза, утвержденный Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 №54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и Еди-



ного таможенного тарифа Таможенного союза» с изменениями и дополнениями (Edinyj Tamozhennyj tarif Tamozhennogo sojuza, utverzhdennyj Resheniem Soveta Evrazijskoj jekonomicheskoj komissii ot 16.07.2012 №54 «Ob utverzhenii edinoj Tovarnoj nomenklatury vneshnejekonomicheskoj dejatel'nosti Tamozhennogo sojuza i Edinogo tamozhennogo tarifa Tamozhennogo sojuza» s izmenenijami i dopolnenijami.).

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, 1980 г. – Юнситрал (Venskaja konvencija o dogovorah mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov, 1980 g. – Junsitral).

Соглашение об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза (в ред. Протокола от 23.04.2012) (Soglasenie ob opredelenii tamozhennoj stoimosti tovarov, peremeshhaemyh cherez tamozhennuju granicu Tamozhennogo sojuza (v red. Protokola ot 23.04.2012))

Таможенный кодекс Таможенного союза в редакции Протокола о внесении изменений и дополнений в Договор о Таможенном кодексе Таможенного союза – ФЗ РФ от 02.06. 2010 года № 113-ФЗ и ФЗ РФ от 02.06.2010 года № 114-ФЗ (Tamozhennyj kodeks Tamozhennogo sojuza v redakcii Protokola o vnesenii izmenenij i dopolnenij v Dogovor o Tamozhennom kodekse Tamozhennogo sojuza – FZ RF ot 02.06. 2010 goda № 113-FZ i FZ RF ot 02.06.2010 goda № 114- FZ).

Федеральный закон «О внесении изменений в Закон Российской Федерации о таможенном тарифе» от 3 декабря 2012 г. № 239-ФЗ (Federal'nyj zakon «O vnesenii izmenenij v Zakon Rossijskoj Federacii o tamozhennom tarife» ot 3 dekabrja 2012 g. № 239-FZ).

Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ (Federal'nyj zakon «O valjutnom regulirovanii i valjutnom kontrole» ot 10 dekabrja 2003 g. № 173-FZ).

Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27 ноября 2010 г. №311-ФЗ (Federal'nyj zakon «O tamozhennom regulirovanii v Rossijskoj Federacii» ot 27 nojabrja 2010 g. №311-FZ).

Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ от 8.12.2003 г. (Federal'nyj zakon «Ob osnovah gosudarstvennogo regulirovanija vneshnetorgovoj dejatel'nosti» № 164-FZ ot 8.12.2003 g.)

Федеральный закон от 18 июля 1999г. N183-ФЗ «Об экспортном контроле» (с изменениями и дополнениями) (Federal'nyj zakon ot 18 ijulja 1999g. N183-FZ «Ob jeksportnom kontrole» (s izmenenijami i dopolnenijami))

Налоговый кодекс РФ № 117-ФЗ от 5.08.2000 г. (часть 2) с изм. от 2005 г. (Nalogovyj kodeks RF № 117-FZ ot 5.08.2000 g. (chast' 2) s izm. ot 2005 g.)

Инструкция Центробанка РФ от 15.06.2004 г. №117-И (Instrukcija Centrobanka RF ot 15.06.2004 g. №117-I)

Постановление Правительства РФ от 9 июня 2005г. №364-ПП, с изм. от14.02.09 г. «О лицензировании торговли товарами...» (Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 9 ijunja 2005g. №364-PP, s izm. ot14.02.09 g. «O licenzirovanii trgovli tovarami...»)

Дюмулен И.И. Международная торговля: тарифное и нетарифное регулирование: Учебник – М.: ВАВТ, 2011. 518 с. (Djumulen I.I. Mezhdunarodnaja trgovlja: tarifnoe i netarifnoe regulirovanie: Uchebnik – M.: VAVT, 2011. 518 s.)

Левиков А.С., Кокин Г.А.. Экспорт товара: купля-продажа, перевозка, страхование, банковские сделки. – М.: Спарк, 2005 с. 350 (Levikov A.S., Kokin G.A.. Jeksport tovara: kuplja-prodazha, perevozka, strahovanie, bankovskie shdelki. – М.: Spark, 2005 s. 350)

Миروتин Л.Б., Ташбыев Н.Э. и др. Транспортная логистика: Учебное пособие. – М.: Брандес, 1996. (Mirotin L.B., Tashbyev N.E. i dr. Transportnaja logistika: Uchebnoe posobie. – М.: Brandes, 1996.)

Неруш Ю.М. Логистика: учебник, 4-е издание, переработанное и дополненное. – М.: ТК Велби, изд. Проспект, 2006. (Nerush Ju.M. Logistika: uchebnik, 4-e izdanie, pererabotannoe i dopolnennoe. – М.: TK Velbi, izd. Prospekt, 2006.)

Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. – М.: Статут, 2004. с. 240 (Rozenberg M.G. Mezhdunarodnaja kuplja-prodazha tovarov. – М.: Statut, 2004. s. 240)

Савинов Ю.А. Заключение и исполнение контрактов международной купли-продажи товаров. Учебное пособие. – М.: Деловой мир, 2011. – 214 с. (Savinov Ju.A. Zakljuchenie i ispolnenie kontraktov mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov. Uchebnoe posobie. – М.: Delovoj mir, 2011. – 214 s.)

Технологии внешнеторговых сделок. / Под ред. К.В. Холопова и Ю.А. Савинова. – М.: ВАВТ, 2010. – 694 с. (Tehnologii vneshnetorgovyh shdelok. / Pod red. K.V. Holopova i Ju.A. Savinova. – М.: VAVT, 2010. – 694 s.)

Кравченко Галина. Рок изобилия: прогноз развития российского обувного рынка // «Shoes report» 2011 - №67, с.58-79 (Kravchenko Galina. Rok izobilija: prognoz razvitija rossijskogo obuvnogo rynka // «Shoes report» 2011 - №67, s.58-79)

Савинов Ю.А., Рыбец Д.В. Современная практика исполнения внешнеторговых сделок // «Российский внешнеэкономический вестник» 2012 - №2, с.72-92 (Savinov Ju.A, Rybec D.V. Sovremennaja praktika ispolnenija vneshnetorgovyh shdelok // «Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik» 2012 - №2, s.72-92)

