

## Современная практика исполнения внешнеторговых сделок

*Д.В. Рыбец,  
Ю.А. Савинов*

УДК 339.18  
ББК 67.412.2  
Р - 934

### НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ВЭД

Целью настоящей статьи является анализ основных положений исполнения внешнеторговых сделок в условиях налогового, таможенного и валютного законодательства РФ. Участники внешнеэкономической деятельности (ВЭД) должны четко себе представлять, что исполнение внешнеторговых сделок, как по экспортным, так и по импортным операциям, находится в жестком правовом поле и требует особого внимания в зависимости от условий сделки (сроков исполнения, платежей, специфики товара и др.). Для этого участникам ВЭД необходимо знать и понимать порядок исполнения контрактов, последовательность действий резидента после подписания сделки, выполнение всех процедур, связанных с оформлением паспортов сделок, таможенного оформления товаров, уплаты налогов, акцизов, сборов, передачи товара Покупателю и осуществления платежей.

При исполнении внешнеторговых операций нередко возникают затруднения из-за слабого знания нормативных актов, регулирующих ВЭД, двоякого их толкования, а порой и противоречивых положений тех или иных законов, подвергающихся зачастую многочисленным изменениям.

В настоящей статье изложены наиболее характерные моменты (трудности, проблемы, недостатки), которые следует учитывать в практической работе и к которым надо быть готовым при исполнении контрактов.

При этом целесообразно напомнить, что основными нормативными актами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность (международные договоры купли-продажи) являются:

- Гражданский Кодекс Российской Федерации.
- Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ от 8.12.2003 г.
- Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ.

□ Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27 ноября 2010 г. №311-ФЗ.

□ Налоговый кодекс РФ № 117-ФЗ от 5.08.2000 г. (часть 2) с изм. от 2005г

□ Таможенный кодекс Таможенного Союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, вступил в силу с 1 июля 2010 г.

В развитие этих законов существуют многочисленные инструкции Центрального Банка РФ, Федеральной таможенной службы, налоговых органов, которые дополнительно регулируют порядок взаимоотношений между резидентами и нерезидентами при осуществлении внешнеторговых операций, а также регулирующих порядок уплаты пошлин, налогов, сборов, своевременного возврата валютной выручки (или импорт товара) резидентами, как при экспорте, так и при импорте товаров.

Знание особенностей тех или иных положений вышеуказанных нормативных актов и практика их применения позволит резидентам избежать многих трудностей (а в ряде случаев и штрафных санкций), которые нередко возникают в процессе исполнения внешнеторговых операций.

Особенно важно отметить, что до подписания контракта и начала его исполнения экспортер (импортер) должен обязательно позаботиться, чтобы вопросы получения лицензий (и/или квот) на ввоз-вывоз того или иного товара (в случае, если он подлежит лицензированию или квотированию) были заблаговременно решены во избежание сложностей, которые могут возникнуть в подобных случаях.

Перечень отдельных видов товаров, на экспорт или импорт которых предоставляется исключительное право, а также организации, которым предоставляется исключительное право на экспорт и/или импорт отдельных товаров, определяется нормативными актами России.<sup>1</sup>

Исключительное право предоставляется на основе лицензии, выдаваемой федеральным органом исполнительной власти. Сделки, осуществленные по экспорту или импорту лицензируемых товаров без лицензии – являются ничтожными.

В настоящее время действует Постановление Правительства Российской Федерации №364 от 9 июня 2005 г., (с изменениями от 14.02.2009 г.), которым утверждено Положение о лицензировании в сфере внешней торговли товарами и формировании и ведении федерального банка выданных лицензий.

Под лицензированием понимается административная процедура регулирования внешнеторговых операций, осуществляемая путем выдачи документа, разрешающего экспорт и/или импорт отдельных видов товаров. Министерство промышленности и торговли РФ и/или его территориальные органы (далее лицензирующие органы) выдают участникам внешнеторговой деятельности следующие виды лицензий:

<sup>1</sup> Постановление Правительства РФ от 9 июня 2005г. №364-ПП, с изм. от 14.02.09г. «О лицензировании торговли товарами...»



а) Разовая лицензия – выдается на основании контракта, предметом которого является экспорт или импорт отдельного вида товара в определенном количестве, сроком действия не более 1 года со дня выдачи.

б) Генеральная лицензия – выдаваемая на основании решения Правительства РФ, разрешающая экспорт или импорт отдельного вида товара в определенном количестве, сроком действия не более 1 года со дня выдачи.

в) Исключительная лицензия – документ, предоставляющий исключительное право на экспорт или импорт отдельного вида товара, определенное соответствующим Федеральным законом.

**Квотирование**, т.е. количественные ограничения временного характера или временные запреты на экспорт (импорт) отдельных видов товаров применяются на основании решения Правительства РФ. При принятии такого решения оговаривается порядок распределения квот и условия их реализации. Чаще всего квоты распределяются на конкурсной основе.

Вышеизложенный материал дает общую информацию, которой должны владеть участники внешнеторговой деятельности и осуществлять необходимые действия (до начала исполнения контракта), направленные на успешное выполнение внешнеторговой сделки.

#### **Оформление паспортов сделок**

Подготовить и подписать внешнеторговый контракт, в котором надежно защищены интересы экспортера и импортера – это важнейший этап в деятельности участников ВЭД. Главным для экспортера и импортера является исполнение контракта, которое несет на себе двойную ответственность:

- а) перед контрагентом;
- б) перед законодательством РФ.

Исходя из этого, первым шагом после подписания контракта является оформление паспорта сделки в Уполномоченном Банке. Под Уполномоченным Банком понимается Банк, имеющий лицензию (разрешение) Центрального Банка РФ на ведение валютных операций, в котором обслуживается участник внешнеторговой деятельности.

Паспорт сделки (ПС) – документ валютного контроля, содержащий необходимые сведения из контракта (договора, соглашения) между резидентом и нерезидентом, предусматривающего экспорт (импорт) товаров и их оплату в иностранной валюте и/или валюте РФ.<sup>2</sup>

Бланк ПС утвержден Центробанком РФ. Порядок оформления, переоформления и закрытия паспортов сделок установлен Инструкцией Центробанка РФ №117-И от 15.06.04 «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных опера-

---

<sup>2</sup> Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ.

ций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок».<sup>3</sup>

Раздел 11, Глава 3, п.3.1 гласит: «Действие установленного порядка оформления паспортов сделки распространяется на вывозимые с таможенной территории РФ или ввозимые на таможенную территорию РФ товары, а также выполняемые работы, оказываемые услуги, передаваемую информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в т.ч. исключительные права на них, по внешнеторговому договору (контракту), заключенному между резидентом (юридическим лицом и индивидуальным предпринимателем) и нерезидентом.

Из этого следует, что на все внешнеторговые сделки должны оформляться паспорта сделок в Уполномоченном Банке. Без оформления ПС вывоз/ввоз товаров по контрактам таможенными органами не разрешается, равно как и не может быть произведена оплата за соответствующие товары.

Паспорт сделки оформляется участником ВЭД в 2-х экземплярах. На каждый контракт оформляется один ПС в одном Уполномоченном Банке.

В случае подписания контракта только на иностранном языке в уполномоченный Банк представляется оригинал и заверенная копия перевода на русский язык. После сравнения данных, указанных в ПС и оригинала контракта, последний (оригинал) возвращается участнику ВЭД. При этом действия настоящего раздела Инструкции не распространяется на контракты, общая сумма которых не превышает 50 тыс. долл. США по курсу иностранных валют к рублю, установленному Центробанком РФ на дату заключения контракта.

Оформленный должным образом участником ВЭД паспорт сделки (копия) вместе с заверенной копией контракта передается в таможенные органы для оформления грузовой таможенной декларации при экспорте товаров и/или растаможивания товаров при импорте.

Поскольку вышеуказанная Инструкция четко регламентирует Порядок оформления ПС (включая заполнение каждой графы бланка) в дальнейшем нет необходимости подробно излагать эту процедуру, а следует соблюдать изложенные требования, руководствуясь Инструкцией.

Участникам ВЭД необходимо иметь в виду, что уполномоченный Банк отказывает в оформлении ПС по следующим основаниям:

- а) несоответствие данных, содержащихся в контракте и ПС;
- б) оформление ПС с нарушениями требований указанной Инструкции ЦБ РФ;
- в) непредставление резидентом в Уполномоченный Банк обосновывающих документов.

Порядок оформления паспорта импортной сделки практически почти не отличается от порядка, применяемого для экспорта товаров.

<sup>3</sup> Инструкция Центробанка РФ от 15.06.2004г. №117-И



В случае если резидент осуществляет все валютные операции по контракту через счета, открытые в банке-нерезиденте, ПС оформляется в территориальном учреждении ЦБ по месту государственной регистрации резидента.

В случае внесения изменений в контракт после оформления ПС, затрагивающих сведения, указанные в оформленном ПС, требуется переоформление ПС

Некоторую специфику имеет оформление Паспорта бартерных сделок, т.е. товарообменных сделок, предусматривающих равноценный (эквивалентный) обмен товарами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности. В силу этого, в ст.20 Закона «О валютном регулировании и валютном контракте» от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ о паспорте бартерной сделки ничего не говорится, т.к. в идеальном случае при бартерных операциях валютных платежей не предусматривается. Но поскольку Закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» №164-ФЗ от 8.12.2003 г. (ст.44, п.2) допускает частичное использование денежных средств, при осуществлении бартерных операций, то порядок осуществления контроля за такими операциями и их учета устанавливается Правительством РФ и ЦБ РФ.

Участники ВЭД, занимающиеся реэкспортными операциями без ввоза на таможенную территорию Российской Федерации, должны руководствоваться в своей деятельности Положением ЦБ РФ от 29 января 2003 г. №214-П «О порядке проведения расчетов юридических лиц - резидентов с нерезидентами по внешнеторговым сделкам, предусматривающим приобретение и последующую продажу товаров за рубежом без ввоза на таможенную территорию РФ». Указанное Положение не требует оформления паспорта сделки, но требует ведения досье и ведомости учета операций по контрактам, а также разрешения на осуществление валютных операций в соответствии с валютным законодательством РФ.

#### **ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ТОВАРОВ**

Оформление таможенных документов на вывоз/ввоз товаров осуществляется участником ВЭД (резидентом) самостоятельно или может быть передано по договору (за вознаграждение) таможенному представителю, что позволит сократить затраты и время на оформление, памятуя при этом, что в законодательном порядке таможенное оформление не будет производиться до того, как будут уплачены таможенные пошлины, акцизы, налоги.<sup>4</sup> Исключения составляют правила Таможенного кодекса Таможенного Союза (ТК ТС) России, Республики Беларусь и Республики Казахстан, т.к. в связи с вступлением в силу 1.07.2010 г. ТК ТС изменились и многие требования к участникам ВЭД при осуществлении экспортно-импортных операций между организациями этих стран.

---

<sup>4</sup> Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27 ноября 2010 г. №311-ФЗ.

В переходных положениях ТК ТС закреплен так называемый принцип резидентства, определяющий передачу декларации на товары таможенному органу государства – члена Таможенного союза, в соответствии с законодательством которого создано, зарегистрировано либо на территории которого проживает лицо, выступающее в качестве декларанта.

С 1 июля 2011г. таможенный контроль на внутренних границах между странами-членами Таможенного союза отменен и перенесен на внешний контур. Между таможенными органами отправления и назначения, находящимися на территории Таможенного союза обеспечен обмен электронными сообщениями о поступлении товара к месту назначения.<sup>5</sup>

Согласно ТК ТС экспорт – процедура, в соответствии с которой товары Таможенного союза вывозятся с таможенной территории. Таким образом, перемещение товаров из России в Республику Казахстан рассматривается как взаимная торговля.

В рамках взаимной торговли не взимаются таможенные платежи, применяется нулевая ставка НДС и/или освобождение от уплаты акцизов, а также не будут применяться меры нетарифного регулирования.

Таможенный представитель – юридическое лицо государства-члена Таможенного Союза, отвечающее условиям, определенным статьей 13 Таможенного кодекса, зарегистрированным в реестре таможенных представителей. Таможенный представитель совершает от имени и по поручению декларанта (и/или иных заинтересованных лиц) таможенные операции в соответствии с законодательством Таможенного Союза на территории государства – члена Таможенного Союза, таможенным органом которого он включен в реестр таможенных представителей.

При совершении таможенных операций таможенный представитель обладает теми же правами, что и лицо, которое уполномочивает его представлять свои интересы во взаимоотношениях с таможенными органами.

Таможенный представитель может уплачивать таможенные пошлины, налоги, если содержание таможенной процедуры, определенной для декларирования товаров, предусматривает их уплату и если условиями заключенного между декларантом и таможенным представителем договора предусмотрена уплата таможенных пошлин, налогов таможенным представителем.

При импорте товаров из третьих стран на таможенную территорию ТС применяется единый таможенный тариф (ЕТТ) ТС.

Единый таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на единую таможенную территорию из третьих стран, систематизированный в соответствии с единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС).

<sup>5</sup> Таможенный кодекс Таможенного Союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, вступил в силу с 1 июля 2010 г.





### **Налогообложение экспортных операций за пределы ТС**

Участникам ВЭД (резидентам) рекомендуется помнить о том, что при исполнении экспортных контрактов существует некоторая специфика налогообложения (уплата налога на добавленную стоимость (НДС), в т.ч. при экспорте товаров, работ и услуг, которая должна приниматься во внимание еще на стадии подготовки и подписания контрактов.

Это положение касается в основном уплаты и возврата НДС при экспорте. Почему имеется необходимость обратить внимание на этот важный момент? Для ответа сравним некоторые формулировки, изложенные в отдельных статьях налогового Кодекса РФ, имеющих несколько противоречивый характер.<sup>6</sup>

А. Так, в ст. 151, п.2, подпункты 1 и 2 гласят:

1) «При вывозе товаров с таможенной территории Российской Федерации в таможенном режиме экспорта НДС не уплачивается».

Указанный в настоящем подпункте порядок налогообложения применяется также при помещении товаров под таможенные режимы таможенного склада, свободного склада или свободной таможенной зоны в целях последующего вывоза этих товаров (в т.ч. продуктов их переработки) в соответствии с таможенным режимом экспорта;

2) при вывозе товаров за пределы таможенной территории РФ в таможенном режиме реэкспорта уплаченные при ввозе на таможенную территорию РФ суммы налога возвращаются налогоплательщику в порядке, предусмотренном таможенным законодательством РФ.

Изложенные в пп.1) и 2) положения совершенно четко говорят об освобождении экспортных операций от налогообложения (НДС).

Но в ст. 149, в которой говорится об операциях, не подлежащих налогообложению (освобождению от налогов) п.2 гласит: «Освобождение от налогообложения в соответствии с положениями настоящей статьи не применяется при осуществлении предпринимательской деятельности в интересах другого лица на основе договоров поручения, договоров комиссии либо агентских договоров. Таким образом, можно сделать вывод о том, что российские организации (резиденты), занимающиеся посреднической деятельностью на внешнем рынке, от уплаты НДС не освобождаются. Представляется целесообразным напомнить о том, что Федеральный Закон №164-ФЗ от 8 декабря 2003 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» устанавливает равенство и недопустимость дискриминации участников внешней торговли независимо от форм собственности и сферы деятельности, а также принципы защиты прав и законных интересов участников.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Налоговый кодекс РФ № 117-ФЗ от 5.08.2000 г. (часть 2) с изм. от 2005 г.

<sup>7</sup> Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ от 8.12.2003 г.

В налоговом Кодексе эти положения, как видно, не учтены. Необходимо учитывать и тот факт, что российские производители (изготовители) товаров на экспорт в условиях рыночной экономики предпочитают относительно редко заключать международные договора купли-продажи самостоятельно (напрямую), а практикуют работать в силу ряда обстоятельств через посредников, чаще всего комиссионеров как независимых, так и юридических лиц, созданных ими же в качестве дочерних компаний, которые подпадают под действие налогового кодекса РФ как посредники и обязаны уплачивать НДС при экспорте товаров.

В развитие приведенных выше положений налогового Кодекса необходимо отметить крайне важное обстоятельство, изложенное в статье №164 «Налоговые ставки».

«1. Налогообложение производится по налоговой ставке 0 процентов при реализации:

- товаров (за исключением нефти, включая стабильный газовый конденсат, природного газа, которые экспортируются на территории государств-участников СНГ), помещаемых под таможенный режим экспорта при условии их фактического вывоза за пределы таможенной территории РФ и представление в налоговые органы документов, предусмотренных ст.165 настоящего кодекса» с целью его возврата.

Иначе говоря: при экспорте товаров НДС необходимо уплатить и *после фактического вывоза товара за пределы таможенной территории РФ* подготовить и представить в налоговые органы перечень документов, изложенных в ст.165 для подтверждения обоснованности применения налоговой ставки 0 процентов, т.е. получения возврата НДС, предусмотренного ст.176. Возврат НДС осуществляется не позднее 3-х месяцев со дня представления налогоплательщиком отдельной налоговой декларации и документов, предусмотренных с.165 Налогового Кодекса. Фактически этот срок нередко более длительный.

Нетрудно предположить, что именно такой сложный порядок уплаты и возврата НДС привел к ситуации, при которой значительная часть российских добросовестных резидентов на законных основаниях пытаются добиться возврата НДС и не всегда успешно.

Нередко экспортеры не могут в силу препятствий, чинимых налоговыми и таможенными органами, получить возврат НДС на законных основаниях в течение длительных сроков, а то и вовсе не получают, поскольку схема возврата достаточно усложнена.

В силу этого на протяжении последних лет и в федеральных органах власти, и среди бизнесменов постоянно обсуждаются вопросы платить или отменить НДС при экспорте товаров?!

Нелишне также подчеркнуть, что уплата НДС изымает из оборотного капитала резидента немалые суммы на срок не менее 3-х месяцев (зачастую на более дли-





тельные сроки), которые могли бы принести определенный доход за указанный период, и это ставит резидента в весьма затруднительное финансовое положение.

#### **ИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТА ДОГОВАРИВАЮЩИМИСЯ СТОРОНАМИ**

После заключения внешнеторгового контракта начинается наиболее трудоёмкая часть сделки – её исполнение. Надлежащее исполнение сделки по экспорту товара начинается с качественного и своевременного изготовления проданного товара и подготовки его к отгрузке в адрес иностранного покупателя. Это является прямой обязанностью продавца. Если продан не наличный товар, а требуется его изготовить, составляется график выполнения экспортного заказа, охватывающий весь производственный цикл до завершения изготовления продукции, и экспортером контролируется четкое соблюдение этого графика. Изготовление товара и оформление необходимых документов следует завершить к сроку, гарантирующему своевременную сдачу товара в предусмотренном пункте с учетом реального времени, требующегося для перемещения товара от предприятия-изготовителя до пункта сдачи иностранному покупателю. По завершении изготовления товара российский экспортер направляет иностранному покупателю извещение о готовности товара к отгрузке или к испытанию, если таковое предусмотрено.

В работе по исполнению экспортных сделок можно выделить пять основных блоков (направлений) действий: подготовка товара к поставке для экспорта, оформление товаросопроводительных и иных документов; таможенное оформление вывозимого товара; организация отгрузки товара за границу и сдача его иностранному покупателю; проведение расчетов с иностранным покупателем.

Исполнение заказа продавцом предполагает обеспечить готовность товара к отгрузке, последующую его поставку, транспортировку, а также страхование груза и таможенную очистку, которая предполагает исполнение всех таможенных формальностей в отношении ввозимых и вывозимых в/за пределы таможенной территории Таможенного Союза (декларирование, подтверждение таможенной стоимости товара, уплата пошлин, налогов и сборов).

Перед отгрузкой Продавец обеспечивает надлежащую проверку качества и количества товара, подготовленного к отгрузке в соответствии с условиями экспортного контракта. Одновременно с завершением процесса изготовления товара готовятся товаросопроводительные и технические документы, предусмотренные экспортным контрактом и соответствующие нормативным требованиям, действующим в России и в стране покупателя, а также документы, необходимые для расчетов с иностранным покупателем. Во многих случаях указанные документы требуется составлять на языке страны покупателя.

В комплект товаросопроводительных документов, как правило, обязательно входит сертификат качества, для определенных видов товаров — отгрузочная спецификация, упаковочный лист (при поставке неоднородного товара в несколь-

ких грузовых местах), в необходимых случаях еще комплектующая ведомость (при поставке комплектного оборудования) и сертификат соответствия (для товаров, подлежащих сертификации). В состав технической документации обычно включается паспорт изделия, гарантийный талон, инструкции по монтажу (установке) и эксплуатации оборудования, протокол испытаний и др.

В зависимости от базисных условий поставки, предусмотренных контрактом, в обязанности грузоотправителя может входить оплата транспортно-экспедиторских услуг по перевозке товара к месту назначения на основании договора и оформление транспортного документа.

Главным принципом, лежащим в основе исполнения договора, является принцип надлежащего исполнения обязательств. Исполнение договора должно быть четким и точным. При отклонении от условий договора любая сторона вправе предъявить претензию, штрафные санкции или иск об убытках ввиду нарушения договора, а в определенных случаях, может рассматривать вопрос о расторжении договора. Предметом исполнения внешнеторгового договора является товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора.

Подготовка товара к отгрузке сопровождается рядом необходимых вспомогательных операций, таких как сортировка, формирование партий, упаковка в соответствии с международными правилами, нормами и стандартами импортирующей страны, и оформлением товаросопроводительных документов, отражающих количественные параметры поставляемого товара.

Поставка товара выступает одновременно важнейшим этапом исполнения контракта. Происходит возмездная передача товара продавцом покупателю на базисных условиях поставки, определяющих в свою очередь вид транспорта в процессе доставки и порядок перевозки, а также способ взаимного уведомления сторон (на основе установленных обязательств) о готовности товара, закреплении транспортного средства и произведенной отгрузке.

Извещение об отгрузке подтверждает произведенную отгрузку товара экспортером в пункт назначения получателя груза и высылается покупателю продавцом по почте до момента выставления счета, ранее или одновременно с отправкой товара. Извещение о поставке служит официальным уведомлением продавца о доставке товара покупателю в срок, указанный в контракте.

**Сдача-приемка** товара (acceptance of goods) — это один акт, который в контракте может быть выражен следующей формулировкой: «Товар считается поставленным продавцом и принятым покупателем...». В контракте обычно устанавливается порядок сдачи-приемки, а именно: вид, срок и место фактической сдачи-приемки, способы проверки и методы определения количества и качества фактически поставленного товара, кем осуществляется сдача-приемка товара, какие документы оформляются в удостоверение действий по сдаче-приемке.



Сдача грузов перевозчику. Сдача товара перевозчику обычно считается передачей товара покупателю, если она сопровождается выдачей документов, исключающих контроль продавца над товаром. Предъявление груза к перевозке продавцом (отправителем), прием его перевозчиком и сдача получателю – составляют правовые обязанности сторон контракта перевозки груза/товара. При исполнении этих обязанностей происходит проверка данных, характеризующих груз/товар (наименования, марки, количества, веса, состояния, упаковки). Соблюдение норм права перевозки и условий договора, либо обычаев перевозки данных грузов/товаров имеет важное значение для обеспечения сохранности грузов и выявления конкретных виновников в случаях повреждения грузов в пути.

Перевозчик несет ответственность за сохранность груза (safety of cargo) с момента приема груза к перевозке до выдачи его покупателю (получателю). Границы и меры ответственности указываются в условиях договора перевозки и регулируются базисными условиями поставки.

**Виды сдачи-приемки товара.** По видам сдача-приемка может быть: предварительной (preliminary acceptance); и окончательной (final acceptance); по количеству (quantity acceptance); по качеству (quality acceptance).

Предварительная сдача-приемка имеет целью осмотр товара на предприятии продавца для установления соответствия его количества и качества условиям договора, а также для установления правильности упаковки и маркировки товара. В результате предварительной приемки товара покупатель может забраковать (reject) товар в случае обнаружения недостатков в качестве (faulty goods) и количестве или потребовать устранения недостатков (eliminate defects). Аналогичную роль играет инспектирование предмета купли-продажи в процессе его изготовления.

Окончательная сдача-приемка имеет целью установить фактическое выполнение поставки в установленном месте и в надлежащий срок. Результаты такой сдачи-приемки являются обязательными для обеих сторон и кладутся в основу для расчета по сделке. Если в контракте содержится указание на окончательный характер сдачи-приемки, покупатель впоследствии не вправе предъявлять требования при обнаружении дефектов.

Место фактической сдачи-приемки товара обычно точно устанавливается в договоре. Оно может быть обозначено как предприятие (premises) или склад (warehouse) продавца; согласованный порт отгрузки (port of loading), железнодорожная станция отправления (forwarding station) или аэропорт; порт назначения (port of destination), пограничная (border station) или конечная железнодорожная станция (railway terminal) в стране назначения, склад покупателя или конечный пункт реализации товара. В случае необходимости в контракте определяется место предварительной и окончательной приемки.

Сроки сдачи-приемки товара по количеству и по качеству, как правило, не совпадают. Покупатель обычно обязан произвести количественную приемку немедленно по прибытии товара. Для качественной приемки часто устанавливаются более длительные сроки.

**Проверка количества поставленного товара.** При приемке проверяется соответствие количества фактически поставленного товара условиям контракта. Покупатель не обязан принимать товар в большем или меньшем количестве, чем это обусловлено контрактом, при отсутствии оговорки «около». Если покупатель принял товар в меньшем количестве, то он обязан оплатить принятое количество. Если товар сдается в большем количестве, то покупатель вправе принять и оплатить предусмотренное количество, отказавшись от излишка (excess) товара.

В контракте купли-продажи оговаривается способ определения количества товара, фактически поставленного продавцом и подлежащего оплате покупателем. Существуют два основных способа определения количества, когда оно выражается в весовых или объемных единицах: по отгруженному (shipped weight) и по выгруженному весу (landed weight).

В случае несоответствия выгруженного веса установленному при погрузке в контракте определяется предел ответственности продавца за недосдачу груза. Возможно установление процента скидки на убыль во время морской перевозки (например, по каучуку – 0,5%, по какао-бобам – 0,75%). Увеличение веса груза является для некоторых товаров признаком ухудшения их качества (например, в результате повышения процента влажности). Учитывая возможность такого рода отклонений, контрактом обычно оговаривается допустимый предел отклонений выгруженного и отгруженного веса (weight limits).

**Приемка товара по качеству.** Приемка товара по качеству может осуществляться:

- на основе документа, подтверждающего соответствие качества поставленного товара условиям контракта;

- путем проверки качества фактически поставленного товара в месте приемки.

Проверка качества фактически поставленного товара может осуществляться путем проведения качественного анализа (qualitative analysis), сравнения ранее отобранных образцов (comparison against sample), осмотра товара (inspection of goods), проведения инспектирования и испытаний (tests).

Применяются следующие методы проверки качества:

- по стандарту (standard) – выбранному, установленному (established), отраслевому (branch), международному (international), национальному (national) или по обычаю, характерному для места сдачи-приемки товаров. В стандарте дается качественная характеристика (qualitative characteristics) товара или продукции. В качестве стандарта используют ГОСТ, ОСТ или иной стандарт, введенный правительственной организацией, союзом предпринимателей, ассоциацией производителей товаров данного вида и иногда страховыми компаниями;

- по техническим условиям (technical conditions/specifications), установленным в контракте. Технические условия используются в случаях отсутствия стандартов, поставки единичной продукции, для которой требуются специальные требования.



Технические условия согласовываются сторонами и являются неотъемлемой частью контракта;

- по образцам (samples), которые подробно описываются в контракте или передаются покупателю – заказчику;

- по содержанию определенных веществ в товаре. Предполагается, что стороны предварительно установили предельное содержание веществ или компонентов в товаре, например, металлов, сплавов, руды;

- по выходу готового продукта (finished product). В условиях устанавливается отдельный показатель или критерий для оценки количества конечного продукта, который может быть получен из поставляемого продукта при использовании конкретной технологии производства, согласованной сторонами;

- по натуральному весу одной единицы товара (например, бушелю для зерновых);

- по принципу «тель-кель» – в точном переводе: такой, какой есть («as is»). В этом случае продавец не несет ответственности за качество и количество товара, а покупатель обязан принять товар, если он соответствует наименованию. Такой способ характерен для фьючерских сделок – например, продаже будущего урожая маслин или цитрусовых. При отсутствии указаний в контракте на качество товара считается применимым по умолчанию обычай определенного региона;

- проверка качества методом продавца. Продавец обязан при отгрузке произвести проверку качества товара за свой счет и предъявить покупателю определенный протокол обмера или проверки (или сертификат качества).

Заключительная стадия последнего этапа коммерческой сделки завершается процедурой выставления счета, то есть выпиской товарных документов продавцом на имя покупателя, удостоверяющих поставку и стоимость, и передачей их в уполномоченный банк для получения платежа против документов в соответствии с формой расчета, зафиксированной в контракте.

Для обеспечения тщательного контроля за исполнением контракта Продавец должен вести специальные информационные банки данных, предназначенные для учета выполнения контрактов. По каждому экспортному контракту следует фиксировать ход его выполнения, а именно отмечать даты: заключения контракта, проведения испытаний или предварительного осмотра товара до его отгрузки (если предусмотрено контрактом), готовности товара к отгрузке с предприятия-изготовителя, завоза в порт и отгрузки из порта отправления (или перехода государственной границы нашей страны при перевозках наземными видами транспорта), прибытия товара к покупателю (или сдачи-приемки товара), выписки счета продавцом и оплаты его покупателем, сведения о рекламациях, существенных нарушениях контрактных условий и др.

Каждая из сторон внешнеторговой сделки заинтересована в первую очередь в том, чтобы другая сторона совершила определенные действия, предусмотренные контрактом, а именно: Продавец должен осуществить поставку товара, а Покупатель – уплатить сумму контракта и принять поставку.

При экспорте обработанных товаров часто бывает, что отношения между продавцом и покупателем не заканчиваются поставкой изделия, как это имеет место после поставки сырьевых, продовольственных товаров и товаров широкого потребления. В случае предоставления иностранному покупателю гарантий по качеству и сохранности товара продавец продолжает нести ответственность за качество и состояние товара и после отгрузки до истечения гарантийного срока. Если по условиям контракта продавец обязуется проводить техническое обслуживание, то он должен заблаговременно позаботиться об организации такого техобслуживания.

После поставки сложного технологического оборудования экспортер обычно обязуется (если это оговорено в контракте): осуществить монтаж оборудования, обучить местный персонал навыкам эксплуатации, технического обслуживания и ремонта машин; обеспечить бесперебойную работу оборудования в гарантийный период; обеспечить регулярную поставку запчастей и если предусмотрено условиями отдельного договора – осуществить техническое обслуживание в послегарантийный период. Все это вносит определенные нюансы в работу экспортера, что приводит к составлению специфических контрактов или заключению новых контрактов на определенный вид работ или услуг после исполнения основного контракта.

*Приложение №1*

### ***Особенности реализации контракта по импорту спортивной обуви.***

Российская фирма «Атлетик-спорт» приобрела у поставщика из Юго-Восточной Азии спортивную обувь. Для осуществления импорта обуви компания-импортер (резидент РФ) проходит следующие этапы: подписывает контракт на импорт; получает необходимые лицензии, сертификаты, разрешения; оформляет паспорт импортной сделки; производит необходимые платежи по контракту; принимает товар в согласованном с экспортером (нерезидентом РФ) в пункте или порту назначения; производит таможенное оформление импортируемых грузов, несет расходы по уплате импортных таможенных пошлин, сборов, налогов.

Продавец производит экспортную таможенную очистку и отгрузку товара, далее транспортировка груза происходит на условиях FOB, FCA. После доставки на таможенный склад в России происходит импортная таможенная очистка таможенным представителем получателя. Получатель принимает товар во временное хранение и затем покупатель, компания «Атлетик-спорт», получает и транспортирует товар на собственные склады хранения.

Цена на товар устанавливается в долларах США и понимается на условиях: FCA по INCOTERMS 2010 в случае поставки авиатранспортом употребляется с указанием места (FCA Hamburg); ответственность продавца заканчивается, когда товар подготовлен к экспорту и передан указанному покупателем перевозчику





в указанном покупателем месте; если для подписания контракта с перевозчиком требуется участие продавца, расходы и риск, связанные с таким участием, ложатся на покупателя).

Б) FOB по INCOTERMS 2010 в случае поставки морским транспортом употребляется с указанием порта (FOB порт экспортера в Юго-Восточной Азии); ответственность продавца заканчивается в момент погрузки подготовленного к экспорту товара на борт.

Цена товара включает в себя стоимость товара, цену экспортной упаковки, маркировки и погрузки на транспортное средство.

Валютой договора является доллар США. Покупатель (заказчик) должен осуществить оплату товара в соответствии по следующей схеме: 30% предоплаты (авансовый платеж) путем банковского перевода на счет Продавца (производителя), 70% оставшейся суммы, либо банковским переводом, либо путем открытия безотзывного неподтвержденного аккредитива. Аккредитив авизует филиал московского банка в Китае и исполняется путем платежа против представленных документов или путем платежа с рассрочкой. Если аккредитив исполняется путем платежа с рассрочкой, он предусматривает возможность дисконтирования. Задержка в открытии аккредитива влечет за собой право Покупателя на задержку на соответствующий срок поставки товара. Срок действия аккредитива рассчитывается как дата поставки товара плюс срок на представление документов по аккредитиву в банк. Частичные поставки и платежи по аккредитиву разрешены. Комиссии за авизование и за проверку документов Исполняющего банка относят на счет производителя (продавца), комиссии и расходы всех остальных банков по аккредитиву относят на счет покупателя. В случае нарушения сроков поставки товара продавец возмещает заказчику расход по аккредитиву в соответствии с выставленным счетом заказчика. Российская компания вправе требовать от производителя возмещение убытков (реальный ущерб и упущенную выгоду) при предъявлении претензии в письменной форме с указанием суммы ущерба. Аккредитив подчиняется «Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов» согласно публикации МТП №600, редакция 2007 г.

В случае отказа Продавца от поставки товара Продавец оплачивает неустойку Покупателю в размере до 8-10% от суммы непоставленного товара. За каждый день просрочки на Продавца начисляется также согласованный в контракте % (чаще всего 0,3-0,5%) от стоимости неотгруженного в срок товара. Если срок задержки в поставке превышает определенное количество дней заказчик имеет право осуществить поставку купленных товаров авиатранспортом за свой счёт. В данном случае продавец должен возместить заказчику часть расходов на авиаперевозку, равную разнице между расходами заказчика на авиафрахт и расходами на морской фрахт (которые заказчик понес бы в случае транспортировки товаров

морем). Заказчик выставляет счет на сумму расходов, подлежащих возмещению производителем. Возможно также расторжение контракта в одностороннем порядке со стороны заказчика с выплатой ему всех денежных средств, произведенных как оплату за товар.

Среди отгрузочных документов должны быть:

□ в случае поставок на условиях FOB: 1 (один) распечатанный экземпляр экспресс-релиза или 3/3 (три из трех) оригинала Коносамента и 3 (три) необоротные копии Коносамента, подписанные перевозчиком или его агентом;

□ в случае поставок на условиях FCA: 1 (один) оригинал и 3 (три) копии Авианакладной.

В компании осуществляют перевозки по морю и авиатранспортом. Морской путь представлен 2 направлениями:

□ FOB порт в Юго-Восточной Азии – для товара, идущего в Россию.

□ FOB порт Гамбург – для продажи товара на Украине.

Основное оборудование в морских перевозках – это стандартные контейнеры 3 типов: 20-ти футовый (20' dc), 40 -ка футовый (40' dc), 40-ка футовый высокий (40' hc). Доставка контейнеров от порта до места таможенной очистки или выгрузки осуществляется автомобильными контейнерными фурами. Среднее транзитное время контейнера по маршруту – 56 дней. К используемым направлениям в перевозках компании можно отнести транспортировку товара воздушным транспортом. Среди достоинств авиадоставки отмечают ее высокую скорость, значительное сокращение маршрута по сравнению с наземными и морскими перевозками, разнообразием рейсов. К недостаткам – высокую стоимость перевозки. Российская компания осуществляет перевозку на условиях FCA Шереметьево. Таможенная очистка товара происходит в таможенном органе на границе в аэропорту. Время, необходимое для растаможивания груза, варьируется от 3 недель до 1 месяца.

Все международные перевозки компании морским маршрутом осуществляются в соответствии с Конвенцией ООН о морской перевозке груза (Гамбургские правила) и на воздушном транспорте – согласно правилам Варшавской Конвенции.

*Приложение №2*

### ***Особенности исполнения контракта на экспорт (на примере чёрных металлов)***

Для вывоза (экспорта) продукции из чёрных металлов, поставщику необходимо иметь следующий комплект документов:

1. Копии учредительных документов продавца-экспортера.
2. Контракт (оригинал и 2 ксерокопии, заверенные печатью фирмы-продавца) оформленный в соответствии с «Требованиями к контракту», с отметкой банка.
3. Паспорт сделки, (копия, заверенная) фирмой.
4. Счет-фактура (инвойс), отправляемый с грузом, заверенный печатью фирмы



в котором указываются реквизиты продавца, покупателя, номер контракта, ценовые характеристики товара, условия поставки (все данные должны совпадать с условиями контракта).

5. Перевод счета-фактуры (инвойса), если он составлен на иностранном языке, заверенный печатью фирмы.

6. При перевозках:

автомобильных: CMR (ТТН) 6-12 шт. по согласованию, CARNET TIR и свидетельство о допущении автомобиля (при отправке «за обеспечением» не требуется), акт загрузки;

морских: поручение на погрузку, коносамент.

7. Сертификаты, лицензии, другие разрешительные документы (если требуются). Прежде всего, в соответствии с положениями статьи 17 Федерального закона от 8 августа 2001 года №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», деятельность, связанная с заготовкой, переработкой и реализацией лома черных и цветных металлов, подлежит лицензированию. Согласно пункту 1 Постановления от 14 декабря 2006 г. N 766: «Под заготовкой лома черных металлов понимаются сбор, покупка лома черных металлов у юридических и физических лиц и транспортировка заготовленного лома черных металлов грузовым автомобильным транспортом, под переработкой лома черных металлов – процессы хранения, сортировки, отбора, измельчения, резки, разделки, прессования, брикетирования лома черных металлов, под реализацией лома черных металлов - продажа или передача заготовленного и (или) переработанного лома черных металлов на возмездной или безвозмездной основе»<sup>8</sup> Лицензия предоставляется на 5 лет.

Более того, экспортёр должен получить сертификат качества – документ, подтверждающий соответствие продукции требованиям качества и безопасности, установленными для нее действующими стандартами и правилами (ГОСТ, ГОСТ Р, ГОСТ Р МЭК, ТУ и пр.); Санитарно-эпидемиологическое заключение (это то же самое, что санитарно-гигиеническое заключение, оно же – гигиенический сертификат) – установленной государственными органами документ, который подтверждает соответствие продукции СанПиН – санитарным правилам.

8. Документы, подтверждающие право владения отправляемым грузом (копия, заверенная печатью фирмы).

9. Документы, подтверждающие происхождение товара (сертификаты, удостоверения о качестве и т. п.).

10. Документы для подтверждения таможенной стоимости:

калькуляция производителя товара на товар российского происхождения (для экспортеров-производителей);

калькуляция работ (услуг), если товар дорабатывался, с подтверждением закупки сырья, материалов (для экспортеров-производителей);

- подробное техническое описание на продукцию;
- заключения Федеральных органов исполнительной власти РФ, необходимые в соответствии с действующим законодательством РФ;
- документы, подтверждающие факт оплаты по договору приобретения на территории России, а также выписку с лицевого счета;
- данные бухгалтерского учета по вывозимому товару, заверенные налоговыми органами;
- заключение главной таможенной лаборатории;
- другие документы в подтверждение заявленных сведений о таможенной стоимости.

11. При наличии экспортных пошлин – оригинал платежного поручения об оплате таможенных, либо документ, подтверждающий оплату таможенных платежей.

12. Сведения об упаковке, весе и количестве мест на отправляемую партию груза по каждому наименованию товара.

13. Прочие документы в соответствии с условиями контракта и поставки. Например, документ о страховке груза; документ о предоплате.

### Валютное регулирование и валютный контроль

Исполнение контрактов по экспортно-импортным операциям требует строгого соблюдения Закона №173-ФЗ от 10 декабря 2003 г. «О валютном регулировании и валютном контроле». Указанный Закон претерпел за последние годы значительную либерализацию ранее действовавших ограничений. Рассмотрим ниже наиболее интересные и важные аспекты этого Закона с точки зрения его соблюдения при исполнении внешнеторговых сделок:

1. Несмотря на то, что в Главе 2 (ст.6) Закона говорится: «Валютные операции между резидентами и нерезидентами осуществляются без ограничений за исключением валютных операций, предусмотренных ст. 7, 8 и 11 настоящего Федерального Закона», а в ст.7, 8 и 11 как раз и идет речь практически обо всех экспортно-импортных операциях, т.е. некоторые ограничения все же существуют. Ограничения носят недискриминационный характер и отменяются органами валютного регулирования по мере устранения обстоятельств, вызвавших их установление. Пунктом 1 ст.19 Закона установлено, что резиденты обязаны обеспечить получение от нерезидентов на свои банковские счета в Уполномоченных банках иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающейся за переданные нерезидентам товары, в срок, предусмотренный внешнеторговыми контрактами (договорами).

Итак, в соответствии с Законом (ст.7) срок возврата (репатриации) валютной выручки при экспорте товаров, начиная с даты пересечения товаром таможенной границы РФ, равно как и срок пересечения таможенной границы импортных товаров, начиная с даты предоплаты (или аванса) резидентом товара *не должен превышать срок, оговоренный Сторонами в контракте.*



Исполнение контрактов строго в указанный срок по экспортно-импортным операциям не создаст никаких проблем с точки зрения соблюдения валютного законодательства РФ.

Поэтому при формировании платежных условий краткосрочных контрактов резидентам следует предусматривать такие формы платежей, которые гарантировали бы исполнение сделки в оговоренные в контракте сроки.

Ответственность резидентов (участников ВЭД) за нарушения валютного законодательства РФ

Статьей 15.25 Кодекса РФ об административных правонарушениях (далее – КОАП России) установлена ответственность за нарушение валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования.

Напомним, что ст.19, п.1 Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.03 г. № 173-ФЗ гласит, что при осуществлении внешнеторговой деятельности резиденты, если иное не предусмотрено Федеральным Законом, обязаны в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами (контрактами), обеспечить:

1) получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты РФ, причитающейся в соответствии с условиями указанных договоров (контрактов) за переданные нерезидентам товары, выполненные для них работы, оказанные им услуги, переданную им информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в т.ч. исключительные права на них;

2) возврат в РФ денежных средств, уплаченных нерезидентам за не ввезенные на таможенную территорию РФ (не полученные на таможенной территории РФ) товары, невыполненные работы, не оказанные услуги, не переданную информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в т.ч. исключительные права на них.

Пунктом 2 статьи 19 Закона установлен исчерпывающий перечень случаев, в которых резиденты вправе не зачислять на свои банковские счета в Уполномоченных банках иностранную валюту или валюту РФ.

Таким образом, согласно пп.4 и 5 ст.15.25 КоАП, нарушение (невыполнение) вышеуказанных подпунктов 1) и 2) Закона № 173-ФЗ от 10.12.03 «О валютном регулировании и валютном контроле» влечет наложение административного штрафа на должностных лиц и юридических лиц в размере от трех четвертых до одного размера суммы денежных средств, не зачисленных в уполномоченных банках (при экспортных операциях) и/или не возвращенных в Российскую Федерацию (при импортных операциях).

Анализируя складывающуюся ситуацию для резидента в случае нарушения указанных пунктов валютного законодательства РФ при исполнении контрактов можно сделать следующий вывод:

а) неполучение в срок платежей при экспорте или невозврат валюты (при импорте) создает большие финансовые трудности для резидента, что неоспоримо;

б) наложение административного штрафа на юридических лиц в сумме, достигающей одного размера денежных средств, не возвращенных в РФ, может поставить резидента на грань финансового разорения.

В дополнение к сказанному можно напомнить, что ст.193 УК РФ предусматривает за невозврат в контрактные сроки в крупном размере (более 5 млн руб.) из-за границы средств в иностранной валюте влечет возможность наказания руководителей юридических лиц в уголовном порядке.

По существу и Закон №173-ФЗ от 10.12.03 «О валютном регулировании и валютном контроле», и КоАП в редакции от 10.10.2004 г. независимо друг от друга ставят резидента дважды за одно и то же деяние в крайне трудное положение.

### **СЧЕТА РЕЗИДЕНТОВ В БАНКАХ, РАСПОЛОЖЕННЫХ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ТЕРРИТОРИИ РФ**

При исполнении долгосрочных контрактов, связанных с комплектными поставками, требующими длительного монтажа, пуско-наладочных работ и т.д., а также при строительстве (ремонте, эксплуатации) объектов за рубежом, у российского участника ВЭД возникает необходимость открыть счет на свое имя в банке страны сотрудничества для решения многочисленных вопросов финансирования затрат в местной валюте, связанных с выплатой зарплаты российским специалистам, закупкой материалов на местном рынке, содержания представительства своей компании и др. Закон № 173-ФЗ от 10.12.03 г. «О валютном регулировании и валютном контроле» (ст.12) устанавливает:

1. Резиденты открывают без ограничений счета в иностранной валюте в банках, расположенных на территориях иностранных государств.

2. Резиденты обязаны уведомлять налоговые органы по месту своего учета об открытии (закрытии) счетов, указанных в части 1 настоящей статьи, не позднее месяца со дня заключения/расторжения договора об открытии счета с банком, расположенным за пределами территории РФ.

3. Резиденты открывают счета в банках за пределами территории РФ в случаях, не указанных в части 1 настоящей статьи, в порядке, устанавливаемом Центральным Банком РФ, который может предусматривать установление требования о предварительной регистрации открываемого счета.

4. Резиденты представляют налоговым органам по месту своего учета (регистрации) отчеты о движении средств по счетам в банках за пределами территории РФ с подтверждающими банковскими документами в порядке, устанавливаемом Правительством РФ по согласованию с Центральным Банком РФ.

Начиная с января 2007 г., открытие таких счетов резидентами происходит в уведомительном порядке с последующим представлением отчетности о движении





средств на счете в установленном порядке. При этом необходимо иметь в виду, что в случае открытия счета в стране пребывания в местной валюте и при завершении выполнения контрактных обязательств существует остаток средств на счете, то резидент обязан перевести оставшиеся средства на счета в Уполномоченном Банке РФ (см. пп.2, п.2, ст.19 Закона). Это трудновыполнимая задача, особенно в тех развивающихся странах, где национальное валютное законодательство не позволяет проводить подобные операции. Тогда остается одна возможность: использовать остаток средств только с разрешения ЦБ РФ.

Изложенные в настоящей статье вопросы, связанные с исполнением экспортно-импортных операций, могут помочь менеджерам, предпринимателям, резидентам (участникам ВЭД) совершать необходимые действия в отношении с зарубежными контрагентами, строго соблюдая валютное, налоговое и таможенное законодательство РФ. Выявленные трудности и проблемы призваны ориентировать участников ВЭД (резидентов) на заблаговременное принятие безошибочных мер и соответствующих решений во избежание нежелательных ситуаций с финансовыми последствиями.

#### **БИБЛИОГРАФИЯ:**

1. Постановление Правительства РФ от 9 июня 2005г. №364-ПП, с изм. от 14.02.09 г. «О лицензировании торговли товарами...»
2. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ.
3. Инструкция Центробанка РФ от 15.06.2004 г. №117-И
4. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27 ноября 2010 г. №311-ФЗ.
5. Таможенный кодекс Таможенного Союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, вступил в силу с 1 июля 2010 г.
6. Налоговый кодекс РФ № 117-ФЗ от 5.08.2000 г. (часть 2) с изм. от 2005 г.
7. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ от 8.12.2003 г.
8. <http://www.consultant.ru> – официальный сайт Консультант Плюс

