

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
по составлению международного договора
купли-продажи
(международного контракта)**

Самара, 2013

Содержание

Введение	3
2. Назначение и порядок применения товарной номенклатуры (ТН)	3
3. Система классификации товаров	5
4. Базисные условия поставки	8
4.1. Понятие и назначение базисных условий поставки.....	8
4.2. Краткая характеристика базисных условий поставки.....	10
5. Валютное регулирование внешней торговли и валютный контроль	16
6. Ценообразование во внешней торговле	18
7. Методические рекомендации по расчетам внешнеторговых цен	21
8. Договор международной купли-продажи товаров (международных контрактов)	23
8.1. Использование нормативно-правовых актов при составлении международных контрактов.....	23
8.2. Содержание основных разделов контракта.....	26
8.2.1. Преамбула.....	26
8.2.2. Предмет контракта.....	26
8.2.3. Ценатовара.....	27
8.2.4. Условия платежа.....	30
8.2.5. Тара, упаковка и маркировка.....	31
8.2.6. Страхование.....	32
8.2.7. Штрафные санкции.....	33
8.2.8. Обстоятельства неопределенной силы (форс-мажор).....	34
9. Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов	37
10. Заключение	40
11. Библиографический список	42
Приложение № 1	43
Приложение № 2	49

Введение

Договор купли-продажи продолжает играть основную роль в международном коммерческом обороте. Путем его заключения и исполнения осуществляется большая часть внешнеторгового обмена России. Исполнение этого договора предопределяет необходимость заключения ряда других договоров, в частности перевозки и страхования, а также на выполнение работ и оказание возмездных услуг.

Такая роль договора обуславливает серьезное внимание к его правовому регулированию, призванному содействовать развитию международной торговли. Между тем существуют многочисленные различия в национальных правовых нормах, применимых к этому договору, что неизбежно вызывает трудности при формулировании его условий и определении последствий их нарушения. По этой причине были предприняты усилия в области международной унификации правового регулирования договора купли-продажи, приведшие к значительным результатам. Однако успехи международной унификации не в полной мере устранили необходимость использования норм национального права. Поэтому в теоретическом и практическом плане актуально выяснение как порядка и сферы применения унифицированных норм и норм внутригосударственного законодательства, регулирующих отношения по договору купли-продажи в международном коммерческом обороте, так и практики их применения. Решению этой задачи относительно договоров купли-продажи, стороной которых являются российские субъекты права, посвящено настоящее пособие. Одновременно принималось во внимание также и то, что либерализация внешнеэкономической деятельности в России привела к существенному расширению круга российских участников международного коммерческого оборота и уже накоплен немалый опыт их деятельности, нашедший отражение в практике Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ и государственных арбитражных судов РФ.

2. Назначение и порядок применения товарной номенклатуры (ТН)

Многообразие товаров в различных странах и необходимость стандартного подхода к оценке их свойств при купле-продаже требует введения унифицированных правил оценки качественных признаков товара.

Первый проект унификации таможенной номенклатуры был принят на международном статистическом конгрессе в 1853 году. Затем в Брюсселе (31 декабря 1913 года) была подписана конвенция международной конференции по таможенной статистике. Лигой наций после первой мировой войны был

утвержден минимальный список товаров для статистики международной торговли в количестве 186 наименований.

После второй мировой войны основными документами для таможенного статистического учета были Брюссельская таможенная номенклатура, разработанная Советом Таможенного сотрудничества (СТС) и Стандартная международная торговая классификация ООН.

В СТС был создан департамент по созданию и публикации таможенных тарифов. В 70-е годы XX века СТС был создан комитет по разработке гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС). В разработке ГС приняли участие 59 государств и 21 международная организация, в том числе ГАТТ (на базе ГААТ в 1994 году была создана Всемирная Торговая Организация, ВТО).

В 1983 году после 10 лет работы была открыта международная конвенция по ГС описания и кодирования товаров. ГС вступила в силу с 01 января 1988 года, ее действие оформлено конвенцией о ГС. Конвенцию подписали 52 страны (Европейский Союз (ЕС) выступал как единый субъект). Они взяли на себя обязательство публиковать статистику внешней торговли в соответствии с шестизначным цифровым кодом ГС.

Россия в одностороннем порядке применила ГС в качестве международной основы товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). С 01 января 1997 года Россия является полноправным членом конвенции о ГС.

С 01 января 2010 года заработал Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана, поэтому вместо ТН ВЭД России в таможенных органах РФ используется ТН ВЭД таможенного союза, основанный на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров ВТО, ТН ВЭД России и ТН ВЭД СНГ.

23 июля 2012 года на сайте Евразийской экономической комиссии было размещено Решение Совета ЕЭК от 16.07.2012 N 54. Данным документом утверждены новые редакции единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС) и Единого таможенного тарифа Таможенного союза (ЕТТ ТС), которые вступили в действие с 01 января 2010 года*.

Таким образом, правовой основой ТН ВЭД является международное соглашение о:

1. ГС описания и кодирования товаров;
2. комбинированной тарифно-статистической номенклатуре ЕС.

ТН ВЭД представляет собой многоцелевой классификатор товаров, перемещаемых через таможенную границу.

Классификатор фиксирует:

- а) вид товаров ввозимых и вывозимых;
- б) дифференциацию тарифа;

* <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/19891.html#.UNAEi-THHj4>

в) отнесение товаров к лицензируемым и котируемым.

ГС – номенклатура, включающая в себя товарные позиции и субпозиции и относящиеся к ним цифровые коды, сгруппированные по определенным признакам в группы и разделы, а также основные правила толкования ГС.

Тарифная (таможенная) номенклатура – номенклатура, составленная на основе ГС, в соответствии с законодательством страны для взимания таможенных пошлин.

Кодирование товаров – технический прием позволяющий представить классифицируемый объект в виде знака или группы знаков по правилам, установленным определенной системой.

Главная цель создания номенклатуры ГС заключается в следующем:

- содействовать международной торговле;
- упростить сбор, сопоставление и анализ статистических данных международной торговли;
- способствовать стандартизации внешнеторговой документации;
- унифицировать коммерческие и таможенные документы.

Ведение ТН ВЭД входит в число функций таможенных органов.

Ведение ТН ВЭД охватывает направления:

- слежение за изменениями и дополнениями международной основы ТН;
- оформление ТН в соответствии с ее международной основой;
- публикация ТН ВЭД.

3. Система классификации товаров

Номенклатура гармонизированной системы (НГС), как и любой экономический классификатор, имеет свою структуру. К основным ее элементам относятся системы классификации и кодирования. Система классификации является основным элементом структуры НГС.

Различают пять уровней классификации: разделы, группы, товарные позиции, субпозиции и подсубпозиции. Классификационная структура ТН ВЭД выглядит следующим образом:

Высший уровень – разделы, при их формировании используются следующие признаки:

- происхождение, вид материала, из которого изготовлен товар (I, живые

Уровень классификации	Код	Количество
Разделы	Римские цифры	21
Группы	2 знака	97
Товарные позиции	4 знака	1241
Субпозиции	6 знаков	5019
Подсубпозиции	9 знаков	9506

животные и продукция животноводства; Минеральные продукты; кожевенное сырье).

- назначение (XII обувь, головные уборы; XIII оружие и боеприпасы).
- химический состав (III жиры, масла, воск).

Из 21 раздела НГС 11 разделов формируются по сырьевому признаку, 8 – по функциональному назначению, остальные – по химическому составу или принадлежности к продукции химической промышленности.

Группы формируются по вышеназванным признакам, а также по принципу последовательности обработки товара (от сырья до полуфабрикатов и готовых изделий). Например: живые свиньи – в группу 01, свинина – в группу 02, изделия из свинины – в группу 16, сумки из свиной кожи – в группу 42. товары с наибольшей степенью обработки относятся в группу с большим номером.

В ГС имеются три резервные группы: 77, 98, 99, которые могут использоваться в национальной практике отдельных стран для выделения специфических товаров.

При построении товарных позиций и субпозиций в каждой группе применяется своя последовательность признаков, которая включает степень обработки, назначение, вид материала, значение в мировой торговле.

При образовании субпозиций во всей номенклатуре используется значение товара в мировой торговле.

Система кодирования позволяет представить информацию о товаре и его месте в НГС в форме удобной для сбора, обработки, передачи и хранения с использованием электронно-вычислительной техники.

Код любого товара по ГС представляет собой 6-значную цифру, которая включает код группы (первые два знака), код товарной позиции (те же два знака + третий и четвертый), и код субпозиции (все 6 знаков).

В ТН ВЭД Таможенного Союза каждому наименованию товара присвоен свой цифровой код. Этот код состоит из 10 знаков, а все коды разделены на 21 раздел и 97 групп. В кодах ТН ВЭД строго соблюдаются принципы однозначного отнесения товаров к той или иной группе. Правильное определение товара и его классификация имеет решающее значение при определении ставок, установлении режима, льгот, платежей.

Различают семь уровней классификации товара в ТН ВЭД:

- разделы;
- группы;
- подгруппы;
- товарные позиции;
- подпозиции;
- субпозиции;
- подсубпозиции.

Разделы обозначаются римскими цифрами, не участвуют в формировании цифрового кода товара, а созданы для удобства пользования номенклатурой.

При образовании групп заложен принцип последовательности обработки товаров: от сырья и полуфабрикатов до готовых изделий, что создает благоприятные условия для применения ТН ВЭД в таможенных тарифах, а также указывает значение товара в международной торговле.

Всего насчитывается 99 групп, из них три являются резервными (77, 98 и 99). Они могут быть использованы для расширения номенклатуры и выделения специфических товаров в национальной практике отдельных стран. Так, группу 77 планируется использовать для классификации титановых сплавов, 98, 99 – для классификации услуг.

Некоторые группы в ТН ВЭД имеют подгруппы. Однако они не принимают участие в формировании кода товара, обозначаются римскими цифрами и созданы лишь для удобства пользования номенклатурой. Например, 28 группа имеет две подгруппы: I – химические элементы, II – кислоты неорганические и соединения кислорода с неметаллами неорганические.

Группы делятся на товарные позиции, они также имеют свое имя и цифровое обозначение, состоящее из четырех арабских цифр. Причем, формируется это цифровое обозначение следующим образом: первые две цифры переходят в товарную позицию от группы, а две другие, имеющие обозначение от 01 до 99 выстраиваются следом.

Поскольку товарная позиция (или позиция) не дает полной характеристика товара, например, «Живая рыба» (название товарной позиции 0301), но живых рыб много, поэтому чтобы найти нужный товар, необходима дальнейшая детализация товарной позиции на субпозиции, которые также имеют свое имя и цифровое обозначение, состоящее из шести цифр. Первые четыре цифры – от товарной позиции, в которую всходит субпозиция, а две последние пристраиваются рядом. Например, 020714 показывает, что товар находится в позиции 0207 – «Мясо ... домашней птицы...», а 020714 означает части тушек домашней птицы.

При построении товарных позиций и субпозиций в каждой группе применяется своя последовательность признаков, но из всей совокупности можно выделить следующие: степень обработки, назначение, вид материала, из которого изготовлен товар, назначение товара в мировой торговле, сезонность, форма, размеры и т. д.

Субпозиция тоже не полностью описывает товар, которому нужно присвоить код: 020714 – «части тушек домашней птицы», но не понятно, что конкретно имеется в виду – куриные ножки, крылья или шейки? Поэтому товар детализируется дальше, следующий уровень – подсубпозиции, которые имеют свое наименование и десятизначный код товара, получаемый прибавлением четырех знаков к цифровому обозначению субпозиции. Например, 0207146000 – подсубпозиция (ножки куриные мороженые), в которой 020714 обозначают субпозицию.

На всех уровнях классификации в номенклатуре встречаются товарные

группировки «прочие», которые иногда называют «корзиночными». Количество таких группировок на уровне подсубпозиций достигает 25% от числа всех других наименований. Это объясняется тем, что в ТН ВЭД перечислены только те товары, которые наиболее часто перемещаются через таможенную границу, остальные относятся к корзиночным позициям. Кроме того, в данные позиции могут быть отнесены товары, которые вновь появились на международном рынке. Однако не следует злоупотреблять и присваивать товару код, соответствующий позиции «прочие», возможно, товар находится в другой группе и следует внимательно читать примечания.

Имеется ряд правил классификации товаров:

1. товар разрешен там, где он лучше вписывается и где дано его более полное описание с учетом всех его свойств;
2. сложные товары в наборах, подарки и т.д. классифицируются в зависимости от основного материала;
3. новый товар, который не попадает не в одну позицию ГС, следует отнести в позицию, ближайшую к данному товару;
4. необходимо учесть самое близкое применение к товару.

Классифицируют товары таможенные органы (по уровню) по заявлению лица, заключившего внешнеторговую сделку и (или) являющегося грузополучателем товара. Указанное лицо заблаговременно до начала таможенного оформления направляет в соответствующий таможенный орган письменный запрос. Запрос должен содержать все сведения, необходимые для принятия решения. К запросу должны прилагаться пробы и образцы товаров, их описание, фото, рисунки, чертежи. Заявление рассматривается в течение 30 дней и выдается решение на товар одного наименования или группу товаров, входящих в одну 9-тизначную товарную подсубпозицию ТН ВЭД. Классификационное решение предоставляется таможенному органу одновременно с ГТД и другими документами.

4. Базисные условия поставки

4.1. Понятие и назначение базисных условий поставки

Экономика мирового хозяйства обеспечила бизнесу широкий доступ к мировым рынкам. Товары продаются большими объемами практически во всех странах. По мере возрастания объемов и сложности международных продаж увеличиваются возможности возникновения разногласий и дорогостоящих споров, когда договоры купли-продажи составлены не должным образом. Практика торговых отношений выявила наиболее часто встречающиеся условия товарного обмена и соответствующие им обязанности продавца и покупателя за определенные действия, а, соответственно, распределение затрат, включаемых в цену товара.

Базисные условия поставки товаров – это общепризнанные торговые обычаи, соответствующие содержанию и характеру международных сделок.

Расходы по доставке товаров, которые в соответствии с базисными условиями несет продавец, включаются в цену товара, образуя ее основу – базис (поэтому базисные).

Чтобы исключить противоречие между продавцом и покупателем в толковании базисных условий, Международная торговая палата выпустила в 1936 году свод Международных правил для точного определения торговых терминов (Первоначальное название «Торговые термины»). Поправки и дополнения были сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 годах, в документе «Инкотермс» (Международные правила по толкованию торговых терминов). В настоящее время действует редакция «Инкотермс» 2010 года, приведенная в соответствие с современной практикой международной торговли.

Международная торговая палата подчеркивает, что «Инкотермс» отражает отношения между продавцами и покупателями только в рамках договора купли-продажи и в определенных аспектах.

В соответствии с «Инкотермс» обязательства сторон сгруппированы под одиннадцатью заголовками, каждый из которых отражает обязанности одной стороны по отношению к другой.

Продавец и покупатель должны четко прописать в контракте свои обязанности по следующим пунктам:

- поставка товар в соответствии с условиями контракта;
- обеспечение лицензий, разрешений и т.п.;
- оформление договоров перевозки и страхования;
- обеспечение поставки;
- условия перехода рисков случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя;
- распределение расходов при выполнении контракта;
- регламент уведомления покупателя;
- доказательство поставки, оформление транспортных документов;
- осуществление контроля за упаковкой и маркировкой товара;
- прочие обязательства по отношению друг к другу.

Термин «поставка» используется в двух различных смыслах. Во-первых, для определения момента, когда продавец выполнил свои обязательства по поставке. Во-вторых, применительно к обязанности покупателя получить или принять поставку товара.

Выражения «судно» и «корабль» используются как синонимы.

Термин «франко» происходит от слова «свободно» и означает, что покупатель свободен от всех расходов по доставке товара до пункта, обозначенного за словом «франко» (свободно вдоль борта судно порт Таганрог).

Термин «фрахт» – провозная плата за перевозку груза по любым путям сообщения, в особенности по водным.

Перевозчик–лицо, фактически перемещающее товары либо ответственное за использование транспортного средства.

Термин «Таможенная очистка» товара включает уплату таможенных платежей, выполнение всех административных действий.

Базисные условия внешнеторгового контракта купли-продажи определяют момент перехода права собственности на товар, от продавца к покупателю, следовательно, и риски его случайной гибели.

Толкования по «Инкотермс» носят рекомендательный характер, поэтому продавец и покупатель в контракте должны указать, применяется данный вид базисных условий в «чистом» виде или с оговорками.

Приоритет в выборе базисного условия поставки имеет покупатель. Правильный выбор во многом определяет выгодность сделки. При выборе базисных условий контракта надо стремиться к тому, чтобы доставку груза и оформление документов за пределами государства организовывал и оплачивал иностранный контрагент.

4.2. Краткая характеристика базисных условий поставки

В «Инкотермс» выделены четыре группы видов контрактов. В основу этой классификации положены следующие принципы:

1. Определение обязанностей сторон по отношению к перевозке поставляемого товара;

2. Увеличение обязанностей продавца.

В **Таблице 1** расшифрованы обозначения терминов базисных условий поставок и их применение для определенного вида транспорта.

Краткий комментарий:

Термины группы E обозначают, что продавец обязуется предоставить товар непосредственно в своих помещениях.

EXW – Ex works (...named place) - «Франко-предприятие...» (указанное место) означает, что продавец выполнил свои обязательства по поставке товара тогда, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя непосредственно на своей территории.

Продавец не отвечает ни за погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, ни за уплату таможенных платежей, ни за таможенное оформление экспортируемого товара, если это не оговорено отдельно в контракте. Покупатель несет все виды рисков и все расходы по перемещению товара с территории продавца до места назначения

Термины группы F означают, что продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, указанного покупателем. Заключение договора перевозки входит в обязанности покупателя. Продавец считается выполнившим свои обязанности по договору в стране отгрузки. Договоры купли-

Таблица 1

Название торговых терминов		Вид транспорта	Перевод термина	
Группа Е. отправление	EXW	Ex works (...named place)	любые виды транспорта	Франко-завод (...название места)
	FCA	Free carrier (...named place)	любые виды транспорта	Франко-перевозчик (...название места назначения)
Группа F основная перевозка не оплачена	FAS	Free alongside ship (... named port of ship-ment)	морские и внутренние водные перевозки	Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)
	FOB	Free on board (... named port of shipment)	морские и внутренние водные перевозки	Франко-борт (... название порта отгрузки)
	CFR	Cost and freight (...named port of destination)	морские и внутренние водные перевозки	Стоимость и фрахт (...название порта назначения)
Группа С основная перевозка оплачена	CIF	Cost , insurance, freight (...named port of destination)	морские и внутренние водные перевозки	Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)
	CPT	Carriage paid to (...named place of destination)	любые виды транспорта	Перевозка оплачена до (...название порта назначения)
	CIP	Carriage and insurance paid to (...named place of destination)	любые виды транспорта	Стоимость и страхование оплачены до (... название места назначения)
	DAT	Delivered at terminal (...named terminal of distination)	любые виды транспорта	Поставка на терминале (...название терминала)
Группа D прибытие	DAP	Delivered at point (...named point of distination)	любые виды транспорта	Поставка в месте назначения (... назва ние места назначения)
	DDP	Delivered duty paid (... named place of destination)	любые виды транспорта	Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)

продажи на условиях терминалов группы F относятся к категории договоров отгрузки (shipment contracts).

FCA - Free carrier (...named place) – Франко-перевозчик... (указанное место) означает, что продавец выполнил свои обязанности по поставке товара тогда, когда он передал товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, перевозчику, указанному покупателем, в установленном месте или пункте. Риск переходит на покупателя в этом месте или пункте. От продавца требуется

выполнение формальностей для вывоза, если они применяются. Продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе. «Перевозчик» означает любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским или внутренним водным транспортом или в смешанной перевозке. Если покупатель уполномочивает продавца поставить товар лицу, не являющемуся перевозчиком, например экспедитору, продавец считается выполнившим свою обязанность по поставке товара с момента передачи его на хранение данному лицу.

FAS- Free alongside ship (... named port of shipment) – Свободно вдоль борта судна (наименование порта отгрузки) означает, что продавец выполнил свои обязательства по поставке товара тогда, когда товар размещен у борта судна на причале или в лихтерах в указанном порту отгрузки. Покупатель несет все расходы и риски утраты или повреждения товара с этого момента. Обязанность по обеспечению таможенной очистки и получению экспортной лицензии лежит на продавце. Данный термин не следует применять, когда покупатель прямо или косвенно не в состоянии обеспечить выполнение таможенных формальностей.

FOB – Free on board (... named port of shipment) - Свободен на борту... (указанный порт отгрузки) означает, что продавец выполнил свои обязательства по поставке товара, когда товар перешел за поручни судна в указанном порту отгрузки. Начиная с этого момента покупатель несет все расходы и весь риск утраты или повреждения товара. По условиям FOB на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для экспорта. Данный базис применяется только при перевозке груза водными видами транспорта (морским, речным).

Термины группы С означают, что продавец обязуется заключить договор перевозки на обычных условиях, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара. В соответствующем термине необходимо указывать тот пункт, до которого он должен оплачивать транспортировку. Продавец считается выполнившим свои обязанности по договору в стране отгрузки. Таким образом, договоры купли – продажи на условиях терминов группы С относятся к категории договоров отгрузки (shipment contracts).

CFR - Cost and freight (...named port of destination) - Стоимость и фрахт... (указанный порт назначения) – на продавца возлагаются расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения. При этом риск утраты и повреждения товара, а также любые дополнительные расходы вследствие событий, происходящих после доставки товара на борт судна, переходят от продавца к покупателю в момент перехода товара за поручни судна в порту отгрузки. На продавца возлагаются обязанности по очистке то-

вара от пошлин для его вывоза. Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

CIF - Cost, insurance, freight (...named port of destination) - Стоимость, страхование и фрахт... (указанный порт назначения) означает, что продавец несет обязательства, что и на условиях, стоимость и фрахт, с добавлением обязанности обеспечить страхование груза от рисков его утраты и повреждения в пользу получателя. Продавец заключает договор страхования, платит страховой взнос и пересылает полис вместе с другими документами получателю. Покупатель должен принять к сведению, что, согласно условиям CIF, от продавца требуется лишь обеспечение страхования на минимальных условиях. Данный термин может применяться лишь при перевозке товаров морским или внутренним водным транспортом.

CPT - Carriage paid to (...named place of destination) - Перевозка оплачена до... (указано место назначения) – продавец оплачивает фрахт за перевозку товара до указанного места назначения. Риск утраты или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после доставки товара перевозчику, переходят от продавца к покупателю с предоставлением товара в распоряжение перевозчика. При осуществлении перевозки несколькими перевозчиками в согласованном направлении риск гибели или повреждения переходит, когда товар передан в распоряжение первого перевозчика.

Поскольку риск и расходы переходят от продавца к покупателю в двух различных местах, то сторонам рекомендуется по возможности наиболее четко определить в договоре место поставки товара, в котором риск переходит на покупателя, а также поименованное место назначения, до которого продавец обязан за свой счет и на свой риск получить экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара и его транспортировки через любую страну до поставки товара. Продавец обязан оплатить расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые при экспорте, а также расходы по его перевозке через третьи страны, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца. Данный термин может применяться для всех видов перевозки, включая смешанные перевозки.

CIP - Carriage and insurance paid to (...named place of destination) - Стоимость и страхование оплачены до... (указанное место назначения) – продавец передает товар перевозчику в согласованном месте. Продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в место назначения. Кроме того, он заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки. Продавец обязан обеспечить страхование с минимальным покрытием. При желании покупателя иметь больше защиты путем страхования

необходимо согласовать это с продавцом или осуществить за свой счет дополнительное страхование. В обязанности продавца входит оплата, если потребуется, расходов по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, пошлин, налогов и сборов, уплачиваемых при вывозе, а также расходов по его перевозке через третьи страны, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца.

Термины группы D означают, что продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения. Термины группы D отличаются от терминов группы C тем, что продавец несет ответственность за прибытие товара в согласованный пункт или порт назначения. Продавец несет все риски и оплачивает все расходы по доставке товара до этого пункта. Следовательно, группа терминов D представляет «договоры доставки» (arrival contracts).

DAT - Delivered at terminal (...named terminal of destination) - Поставка на терминале (...название терминала) – продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в указанном порту или в месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения. «Терминалом» считается любое место, закрытое или открытое: причал, склад, контейнерный двор или автомобильный, железнодорожный или авиакарга-терминал. Продавец не обязан выполнять таможенные формальности или уплачивать импортные пошлины при ввозе товара в страну.

Данное условие поставки используется с 01 января 2011 года вместо DAF, DES и DDU.

DAP- Delivered at point (...named point of destination) - «Поставка в месте назначения... (название терминала)» означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовом к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в указанное место. Продавец не обязан выполнять таможенные формальности или уплачивать импортные пошлины при ввозе товара в страну. Данное условие поставки используется с 01 января 2011 года вместо DEQ.

DDP- Delivered duty paid (... named place of destination) - Поставка с уплатой пошлины... (указанное место назначения) – продавец осуществляет поставку, когда в распоряжение покупателя предоставлен товар, очищенный от таможенных пошлин, необходимых для ввоза, на прибывшем транспортном средстве, готовый для разгрузки в поименованном месте назначения. Продавец несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара в место назначения, и обязан выполнить таможенные формальности, необходимые не только для вывоза, но и для ввоза, уплатить любые сборы, взимаемые при вывозе и ввозе, и выполнить все таможенные формальности.

При внешнеэкономической сделке базисные условия поставок «Инкотермс» указывают условия поставки товара и определяют обязанности сторон, связанные с транспортировкой, страхованием и таможенным оформлением товаров.

В зависимости от базиса поставки контрактная цена может включать расходы по перевозке товара, погрузочно-разгрузочные расходы, страхование, пошлины и иные сборы.

Поэтому при формировании цен, исполнении контракта и определении расходов, которые несет экспортер и которые признаются для целей налогообложения прибыли как экономически обоснованные, необходимо учитывать **обязанности, возлагаемые на поставщика, исходя из согласованных сторонами условий поставки, прописанных в контракте.**

Например, при заключении контракта на условиях «Франко-перевозчик» (... название места)» (FCA) в цену товара входит стоимость товара, расходы по таможенному оформлению груза, стоимость погрузки товара на транспортное средство. Считается, что продавец выполнил свои обязательства по отношению к покупателю, если он оформил грузовую таможенную декларацию, «затаможил» груз и передал его организации-перевозчику или покупателю, который самостоятельно доставляет груз до своего склада или иного места назначения.

Для покупателя наиболее эффективным является базис DDP. Продавец по условиям поставки DDP исполняет максимальные обязанности – несет расходы и риски по доставке, таможенному оформлению и уплате таможенных пошлин, налогов и сборов (при экспорте, импорте и транзите, через третьи страны). При указанном базисе покупатель обязан по просьбе продавца оказать ему за его счет и за его риск полное содействие в получении любой импортной лицензии или другого официального свидетельства, требуемого для импорта товара.

При базисных условиях поставки CIP на поставщика ложится больше обязанностей. Именно он обязан предоставить товар названному им перевозчику, осуществить страхование груза, а также произвести таможенную очистку товара для экспорта. Покупатель может заключить договор страхования с большим покрытием. На покупателя возлагаются все расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара. Расходы по таможенному оформлению и уплате таможенных пошлин, налогов и сборов при транзите через третьи страны могут ложиться и на покупателя, и на продавца в зависимости от условий контракта.

При применении «доставки грузов морским или речным путем» для продавца наиболее приемлема реализация товара на условиях FOB и CIF. В обоих случаях продавец снимает с себя риск случайной гибели или повреждения товара с момента погрузки товара на судно и получения коносамента в порту отправления. Продавец получает платеж сразу после поставки товара и предъ-

явления банку соответствующих документов, то есть задолго до получения покупателем отправленного ему товара.

Таким образом, на основании указанных во внешнеторговом контракте базисных условий «Инкотермс» рассчитывают контрактную (экспортную) цену товара, определяют обязанности продавца и покупателя по представлению и оплате коммерческих документов, распределяют между сторонами риск потери или повреждения товара.

В «Инкотермс» нет положений о моменте перехода права собственности на товар. Это положение необходимо специально предусматривать во внешнеторговом контракте. В противном случае этот вопрос будет решаться на основе норм применяемого права.

В базисных условиях устанавливается момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя. Риск гибели или повреждения товара так же, как и обязанности по оплате соответствующих расходов, переходят от продавца на покупателя с момента выполнения продавцом обязанности по поставке товара.

В контракте лучше определить, что переход права собственности на экспортируемые товары происходит в момент передачи товара перевозчику, то есть в момент выполнения поставки при данном базисном условии.

Правильное использование обновленных Правил Международной торговой палаты «Инкотермс» значительно упрощает процесс составления договора и позволяет избежать или, по крайней мере, в значительной степени сократить неопределенность различной интерпретации торговых терминов в различных странах.

5. Валютное регулирование внешней торговли и валютный контроль.

Современные методы и элементы воздействия на внешнюю торговлю, используемые всеми государствами, представлены взаимодополняющими и взаимосвязанными рычагами, в том числе нетарифными ограничениями, таможенно-тарифным регулированием, валютно-кредитными средствами, стимулированием экспорта и т.д.

Самой несовершенной составной в механизме регулирования ВЭД до настоящего времени остаются средства валютного воздействия и регулирования внешней торговли. Законодательные акты и организационные меры, принятые в последние годы, в значительной мере улучшили основы валютного регулирования государством внешнеторговых операций. **В числе основных законодательных актов следует отметить:**

- Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ, с последующими изменениями и дополнениями;
- Таможенный кодекс Таможенного Союза, (в редакции Протокола от

16.04.2010);

- Федеральный закон «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России) от 10.07.2002 №102-ФЗ, с последующими изменениями и дополнениями;

- Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 №173-ФЗ, с последующими изменениями и дополнениями и т.п.

Совокупность государственных мероприятий в сфере валютных, расчетных и кредитных отношений является валютной политикой. **Валютная политика – составная часть общеэкономической, в т.ч. денежно-кредитной политики России. Она направлена на решение главных задач страны:**

- поддержание равновесия платежного баланса ;
- сдерживание инфляции и безработицы;
- обеспечение экономического роста страны:

В мировой практике сложились традиционные формы валютной политики. В России применяются следующие ее виды:

- валютные ограничения;
- регулирование режима валютного курса;
- девизная политика в форме валютных интервенций;
- управление золотовалютными резервами;
- регулирование степени конвертируемости рубля.

Валютная политика оформляется валютным законодательством. **Стратегическая валютная политика – это совокупность мероприятий, направленных на достижение следующих целей:**

- укрепление валютно-финансового положения страны;
- повышение ее платежеспособности и кредитоспособности;
- приостановление бегства капитала за границу;
- привлечение иностранного капитала;
- укрепление позиций российского рубля и переход к его конвертируемости.

ности.

Законодательством РФ оговорены:

- принципы осуществления валютных операций;
- полномочия и функции органов валютного регулирования;
- права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями;
- ответственность за нарушение валютного законодательства.

Законом «О валютном регулировании и валютном контроле» определены понятия: валюта РФ и иностранная валюта, валютные ценности и т.д.

Важны понятия: мировая и национальная валютная система.

Мировая валютная система (МВС) является исторически сложившейся формой организации международных денежных отношений, закрепленной международными договоренностями. МВС представляет собой совокупность

способов, инструментов и международных органов, с помощью которых осуществляется платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства.

Национальная валютная система - это форма организации денежных отношений, которая охватывает не только внутреннее денежное обращение, но и сферу международных расчетов страны.

МВС включает в себя ряд элементов:

- мировой денежный товар и международную ликвидность;
- валютный курс;
- валютные рынки;
- международные валютно-финансовые организации;
- международные договоренности

Особое место в системе МВС и национальных системах занимает валютный курс. Курс рубля к иностранным валютам складывается на основе спроса и предложения на межбанковском рынке, при купле валюты коммерческими банками, на аукционах.

ЦБ РФ устанавливает предельную разницу курсов покупки и продажи валюты в коммерческих пунктах, а также пределы вывоза валюты за границу гражданами.

6. Ценообразование во внешней торговле

Международная торговая практика широко использует такие понятия как мировые деньги, мировые рынки, мировые цены.

Мировые деньги - деньги, которые обслуживают международные отношения. Они как и национальные валюты прошли путь от золотых до кредитных.

Мировые рынки представлены несколькими видами: валютные, кредитные, рынки золота, рынки капиталов, рынки информационных услуг и т.д.

В категорию мировых цен относятся лишь те цены внешнего рынка, которые:

- 1) установленные в свободно конвертируемой валюте;
- 2) являются ценами на товары (услуги) ведущих производителей и поставщиков, т.е. имеющих существенную долю в общем объеме подобной продукции, реализуемой на мировом рынке;
- 3) для товаров сырьевой группы берутся цены тех регионов мира, в которых сосредоточено их производство и / или торговля, т.е. цены базисных рынков. Для нефти и нефтепродуктов это цены портов Персидского и Мексиканского заливов, а в Европе – портов Антверпен (Бельгия), Роттердам и Амстердам (Нидерланды).

Итак, чтобы решить по какой цене следует продавать или покупать товар на внешнем рынке, надо определить мировую цену на аналогичный товар. При этом вопрос ставится так: «По какой цене товар, аналогичный нашему товару, продают конкуренты?».

Цена аналога и определит в этом случае используемый уровень мировых конкурентных цен. Когда на мировом рынке имеется такой аналог, у которого все характеристики и коммерческие условия поставки полностью совпадают с нашим товаром, существующий уровень цен конкурентного товара можно принимать как цену нашего товара без поправок и уточнений. Однако такие аналоги встречаются редко и лишь на ограниченном числе рынков. На каждом мировом товарном рынке регулярно заключаются тысячи контрактов, и цены на них могут существенно отличаться. Причины в том, что контрактные цены отражают различие в упаковке, комплектации, коммерческих условиях поставки и в качестве. В этом случае требуется приведение анализируемых данных к сопоставимому виду. При этом вопрос звучит иначе, чем в первом случае: «А какой была бы цена у конкурента, если бы качество, упаковка, комплектация, коммерческие условия поставки у этого товара были такие же, как у товара, который мы собираемся продать (купить)?»

Для технически сложных товаров по мере увеличения числа отличий технико-экономических характеристик и коммерческих условий поставки возрастает разброс цен на рынке. В этой связи при определении контрактных цен на машины и оборудование возникает, как правило, немного больше методических проблем, чем в отношении цен других товаров.

Импортные и экспортные контрактные цены всегда даются с указанием предлагаемых условий поставки (например, цена CIF, цена FOB), что показывает величину включенных в цену дополнительных расходов, начиная с расходов на хранение на складе экспортера и далее на транспортировку до порта, нахождение в порту, доставку до порта импортера, хранение за рубежом, доставку товара импортеру. При этом учитываются расходы на страхование, погрузку-разгрузку, таможенную очистку. В зависимости от условий поставки все расходы распределяются между продавцом и покупателем, и только та их часть, которую берет на себя продавец, входит в цену. Поэтому чем меньше расходы продавца, тем ниже цена товара.

Во внешнеторговых контрактах обязательно указывается вид используемых цен, который зависит от способа их определения. Существует и применяется пять основных видов контрактных цен.

1. Твердая фиксированная цена - устанавливается на дату подписания контракта и остается неизменной вплоть до его исполнения. Такие цены используются при незначительных сроках исполнения контрактов и если в этот период не ожидается существенных скачков цен. Для продавцов эти цены выгодны в случае, когда тенденция цен на рынке направлена в сторону понижения.

2. Твердая фиксированная цена с возможностью последующей корректировки. Как и в первом случае, цена фиксируется в контракте, однако при этом оговариваются условия ее корректировки (например: если цены на рынке в период исполнения контракта повысятся или понизятся более чем на 5%).

3. Цена с последующей фиксацией - в контракте устанавливается принцип определения цен, а также используемые источники ценовой информации и дата, на которую цены фиксируются. Эти цены применяются в случае, если в период исполнения контракта на рынке предполагается сильное повышение цен, которое трудно оценить заранее с приемлемой точностью. Этот способ определения контрактных цен удобен также для долгосрочных контрактов, которые предусматривают периодические поставки в течение ряда лет. В торговле цветными металлами, например, цены в этом случае могут определяться на основе биржевых котировок на соответствующих дате поставки очередной партии товара.

4. Скользящая цена - цена, которая рассчитывается по принятой в контракте формуле, состоящей из двух частей. Первая часть формулы - это базовая цена, аналогичная по смыслу твердой фиксированной цене. Вторая, основная часть имеет структуру ресурсной модели, отражающей соотношение долей основных издержек на производство товара. Принципиально важно учесть в формуле именно те издержки, по которым в период исполнения контракта возможны сильные изменения.

Использование скользящих цен характерно для контрактов на поставку сложных и уникальных товаров, имеющих длительный цикл изготовления. Или при осуществлении подрядных строительных работ.

Формула скользящих цен обычно имеет следующий вид:

$$P_1 = P_0 (A a_1/a_0 + B v_1/v_0 + C)$$

P_1 - расчетная цена товара;

P_0 - базисная цена товара;

A - доля затрат на материалы;

B - доля затрат на оплату труда;

C - неизменная часть цены ($A+B+C=1$);

a_0 - базисная цена материала;

a_1 - цена материала за период скольжения (средняя цена за срок исполнения контракта); v_0 - базисная ставка оплаты труда;

v_1 - ставка оплаты труда за период скольжения;

v_0 - базисная ставка оплаты труда.

При использовании скользящих цен важно учесть следующие положения:

а) при рассмотрении структуры затрат (соотношение A , B , C) в интересах импортера увеличить, а экспортера - уменьшить постоянную часть C при общей тенденции роста затрат группы A и B ;

б) выбор периода скольжения учитывает те временные интервалы, в которых исполнитель контракта несет основную часть соответствующих затрат. Пример: при строительстве морского судна закупка материалов идет интенсивно до момента начала строительства. Поэтому начало периода скольжения цен на материалы может быть установлено раньше, чем для ставок оплаты

труда.

в) для достижения меньшей скользящей цены импортер заинтересован в том, чтобы базисная цена товара (P0) была ниже, а базисная цена материалов (a0) и базисная ставка оплаты труда (v0) – наоборот выше;

г) важен выбор периодических статистических справочников, которые принимаются как источник базисных цен и ставок оплаты труда. Приоритет имеют данные официальной статистики.

5. Смешанная цена - цена, в которой одна часть является твердой фиксированной, другая - скользящей ценой.

Использование всех видов цен требует организации систематической работы с количественными данными и сведениями о мировых ценах, с различными источниками ценовой информации.

7. Методические рекомендации по расчетам внешнеторговых цен.

Во внешнеэкономических фирмах существует строгий порядок составления и утверждения расчетов, который предписывает:

1) не допускать случаев ведения коммерческих переговоров по ценам и заключения контрактов до утверждения этого документа руководством фирмы по каждой конкретной сделке.

2) расчетная цена устанавливает предельно допустимый уровень цены, который может быть утвержден в контракте. Если в ходе коммерческих переговоров не удастся достичь соглашения по ценам в пределах расчетных значений, сделка может не состояться.

В расчет должны быть внесены по всем предложениям и прежним контрактам основные технические показатели, необходимые для характеристики оборудования, а также условия и сроки гарантий, платежи, расходы на транспортировку и упаковку, сроки поставки.

Цены указываются в валюте платежа будущего контракта либо переводятся в рубли по официальному курсу на дату составления расчета.

Расчетные поправки к ценам конкурента.

При расчете цены должна быть проведена детальная оценка всех конструктивных, технологических и других показателей сравниваемого оборудования

В случае расхождения в параметрах сравниваемых машин и оборудования последние приводятся к сопоставимому виду путем определения расчетных поправок, выраженных в процентах к стоимости оборудования. За базу сравнения в первую очередь принимается конкурентная цена, в которой отсутствуют существенные поправки по технико-экономическим показателям.

При расчете цены должно быть проанализировано, как правило, не менее 70 процентов стоимости продаваемого или закупаемого оборудования, и не менее 50 процентов запасных частей.

На оставшуюся часть распространяется вывод, полученный по проанализи-

рованной продукции.

При расчете цены на оборудование, комплектующие материалы и запасные части учитывают влияние следующих поправок:

- приведение цены конкурента франко-завод к условиям поставки FOB или франко-границе страны происхождения товара;
- на изменение цен во времени с целью определения цены на год поставки;
- на объем поставки;
- на комплектацию;
- на климатические условия;
- на условие платежа;
- на предоставление услуг специалистов;
- на уторговывание;
- на комиссионное вознаграждение, выплачиваемое агентским фирмам

Выбор метода ценообразования.

От правильности установления цен во многом зависит рентабельность предприятия, его конкурентоспособность, объем реализации и другие показатели.

В цене отражается вся система ценообразующих факторов (динамика затрат, инфляция, соотношение спроса и предложения).

Важнейшим вопросом методологии ценообразования является вопрос: что принять за основу цены. Результат зависит от того, кто решает эти вопросы: производитель или потребитель. Как достигается единство противоположных интересов. С позиции продавца наиболее простой и выгодный подход к определению цены – установка ее на уровне средних затрат. Плюс нормативная прибыль. Но потребителя не интересуют затраты производства. Для него важна полезность товара, его качество, степень удовлетворения потребностей. При этом и производитель, и покупатель ориентируется на рыночные цены конкурентов.

Самый простой способ установления цен - способ «восточного базара», когда цены нащупываются с помощью уторговывания. Но такой метод может обернуться просчетом одной из сторон. Более эффективны научно обоснованные методы, применяемые на мировом рынке. Эти методы разнообразны в зависимости от спецификации товара. Наиболее сложным, но наиболее правильным следует признать метод определения цен на базе потребительских свойств товара, характерный для рынка машин и оборудования. Другое название – метод параметрического ценообразования. Другой наиболее применяемый метод определения цены, учитывающий экономические результаты использования объекта.

8. Договор международной купли-продажи товаров (международных контрактов).

8.1. Использование нормативно-правовых актов при составлении международных контрактов.

При составлении данных методических рекомендаций использована нормативная база по состоянию на 2012 год. Следовательно, следует учитывать, что при непосредственном составлении международного контракта составителю, целесообразно, проверять изменения в законодательстве внесенные на дату составления договора.

Отношения в сфере предпринимательства на территории российской федерации, прежде всего, регулируются положениями Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. ГК РФ закрепляет базовые положения, касающиеся статуса юридических лиц и иных субъектов предпринимательской деятельности, на территории РФ, устанавливает нормативно-правовое регулирование основных видов предпринимательской деятельности и сделок, осуществляемых на территории РФ.

Исходя из положений ГК РФ, договор (контракт) – это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. При этом к договорам применяются правила о двух- и многосторонних сделках. К обязательствам, возникшим из договора, применяются общие положения об обязательствах (статьи 307 – 419 ГК РФ), если иное не предусмотрено правилами настоящей главы и правилами об отдельных видах договоров, содержащимися в ГК РФ. К договорам, заключаемым более чем двумя сторонами, общие положения о договоре применяются, если это не противоречит многостороннему характеру таких договоров.

Следует учитывать, что используемых в международной коммерческой практике, а также иные положения, которыми необходимо руководствоваться при заключении международных контрактов.

В действующем Российском законодательстве, а именно в ГК РФ (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ добавлена новая глава, специально регулирующая отношения, возникающие с участием иностранного элемента.

Под иностранным элементом, применительно к заключению международных контрактов, следует понимать:

- участие в контракте субъектов предпринимательства из других стран,
- заключение контракта относительно товаров, работ, услуг, находящихся на территории других стран
- непосредственное заключение (подписание) международных контрактов на территории других государств

В ГК РФ действует принцип свободы договора. Согласно данному принципу субъекты предпринимательства, осуществляющие свою деятельность

на территории РФ, свободны в выборе любых действий, а именно могут заключать договоры на любых условиях, использовать любые поименованные в действующем гражданском законодательстве виды договоров, так и создавать новые. Таким образом, используя данный принцип, субъекты предпринимательства могут достигнуть консенсуса с иностранными контрагентами, не нарушая действующее законодательство. Применительно, к отношениям с участием иностранного элемента, особое внимание следует обратить внимание на то, что подобные отношения выходят за рамки территории государства, а следовательно, находятся под более детальным контролем со стороны государства. Самым ярким примером реализации данного контроля на практике будет реализация статьи 1193 ГК РФ - оговорки о публичном порядке. Согласно нормам данной статьи нормы иностранного права, подлежащая применению в соответствии с условиями заключенного контракта, в исключительных случаях не применяется, когда последствия ее применения явно противоречили бы основам правопорядка (публичному порядку) РФ. В этом случае, при необходимости применяется соответствующая норма российского права. В тоже время для защиты интересов предпринимательства, дано разъяснение согласно которому, отказ в применении нормы иностранного права не может быть основан только на отличии правовой, политической или экономической системы соответствующего иностранного государства от правовой, политической или экономической системы РФ.

Кроме того применительно, к регулированию отношений с участием иностранного элемента и заключению международных контрактов субъектам предпринимательства следует руководствоваться нормами Таможенного кодекса Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17), а также принятый в соответствии с ним Федеральный закон от 27.11.2010 №311-ФЗ «О таможенном регулировании в РФ». Эти документы заменили действующий до его принятия Таможенный кодекс РФ. Таким образом, на сегодняшний день, единую таможенную территорию таможенного союза (далее - таможенная территория таможенного союза) составляют территории Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, а также находящиеся за пределами территорий государств - членов таможенного союза искусственные острова, установки, сооружения и иные объекты, в отношении которых государства - члены таможенного союза обладают исключительной юрисдикцией.

Также следует руководствоваться:

Федеральным законом от 08 декабря 2003 года №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», в части определения полномочий органов государственной власти субъектов РФ в области внешнеторговой деятельности, методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, определения полномочий в области

таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, определения количественных ограничений, устанавливаемых Правительством РФ в исключительных случаях, предусмотренных международными договорами РФ, а также иных вопросов связанных с государственным регулированием ВЭД.

Федеральным законом от 10 декабря 2003 года №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», в части регулирования валютной выручки иностранными контрагентами и использования единых правила оформления резидентами в уполномоченных банках паспорта сделки при осуществлении валютных операций между резидентами и нерезидентами.

Федеральный закон от 18 июля 1999 года №183-ФЗ «Об экспортном контроле», в котором регулируется правовые основы организации экспортного контроля, а также специальных норм, касающихся контроля экспорта оружия массового поражения и средств его доставки.

Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» в части определения уровня поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, которые осуществляют внешнеэкономическую деятельность.

Так как заключение междурядных контрактов, предполагает деятельность с участием иностранных предпринимателей, которые зачастую не согласны с использованием российского права в контракте, субъекту предпринимательства целесообразно достигнуть следующего консенсуса относительно вопроса о применимом праве к данному контракту: использовать общепринятые международной практикой документы регулирующие отношения в предпринимательской сфере. Таким документами могут быть:

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 года) - многостороннее международное соглашение, имеющее целью унификацию правил международной торговли.

Конвенция о праве, применимом к переходу права собственности при международной купле-продаже товаров (движимых материальных вещей) (Гаага, 15 апреля 1958 года).

Соглашение о взаимном признании прав и регулировании отношений собственности (Бишкек, 09 октября 1992 года).

Конвенция о мерах, направленных на запрещение и предупреждение незаконного ввоза, вывоза и передачи права собственности на культурные ценности (в случае если объектом предпринимательской деятельности по контракту являются или могут являться объекты культурных ценностей).

Примечание: Венская конвенция 1980 года призвана заменить две Гаагские конвенции 1964 года о Единообразных законах в международной купле-продаже товаров, однако использование норм Гаагских конвенций 1964года также не воспрещается.

8.2. Содержание основных разделов контракта

Все условия группируются в отдельные разделы контракта и располагаются в определенной последовательности.

8.2.1. Преамбула

Текст контракта начинается с вводной части или преамбулы, которая имеет обычно следующее содержание:

- наименование и номер контракта;
- место и дата заключения контракта;
- полное юридическое наименование сторон с указанием, кто является продавцом и покупателем.

- Оговариваются все существенные условия для контрактов данного вида, при этом следует учитывать, какое именно право применимо к данному контракту.

Фирменное наименование и код должны соответствовать регистрации в торговом реестре своей страны.

Если заключается договор, где от одной стороны выступает две и более фирм, то оговаривается их отношение друг к другу: действуют совместно, одна из них головная и т.д.

8.2.2. Предмет контракта

В этом разделе в краткой форме определяется вид внешнеэкономической сделки, базисные условия поставки и товар. Пример: ...продавец продал, а покупатель купил на условиях «ФОВ» Мурманский порт один токарный станок типа...

Когда предметом сделки будет товар со сложными техническими характеристиками, то контракт содержит разделы: технические условия, техническая спецификация (производительность, мощность, расход топлива и др.). В этом случае в разделе «предмет контракта» дается только краткое определение товара и ссылка на специальные разделы.

В этом же разделе определяется количество товара в единицах измерения, принятых для данного товара. В контракте должна быть указана единица измерения, применяемая сторонами, т.к. в одном и том же наименовании (мешок, бочка, и т.д.) может быть различное количество. Пример: в Бразилии мешок кофе весит 60 кг, на Кубе – 90 кг, в Гаити – 84 кг.

Единица измерения тонна, в мировой коммерческой практике применяется: метрическая тонна 1000 кг; американская (короткая) тонна 907 кг; англий-

ская (длинная) тонна 1016 кг.

Таким образом, количество товара в контракте выражается мерами веса, объема, площади и в штуках.

Выбор единицы измерения зависит от товара и от сложившейся практики торговли. Так, в торговле нефтепродуктами применяются как меры веса, так и объема (баррель). В торговле хлопком основной единицей измерения является вес, но размер товарных поставок выражается количеством «кип» определенного веса.

Часто в контракте указывается вес брутто и нетто.

Во многих случаях при купле-продаже сырьевых и продовольственных товаров точное соблюдение количества невозможно. В этом случае делается оговорка, а именно перед количеством ставится слово «около». На практике принято считать, что предел отклонения не может превышать 10 процентов. Так при торговле хлебом «около» означает отклонение в пределах 5%, кофе 3%, лесом 10%, каучуком 2,5%.

В разделе «предмет контракта» содержатся базисные условия поставки. Ссылка в контракте на один из терминов «Инкотермса» ясно и точно определяет взаимную ответственность покупателя и продавца.

8.2.3. Цена товара

Цена товара один из существенных элементов контракта купли-продажи для отечественного гражданского права. Каждая внешняя сделка обязательно должна содержать условия о цене, или указание способа определения цены этого товара.

При установлении цены товара в контракте определяются: единица измерения цены; базис цены; валюта цены; способ фиксации цены; уровень цены.

Цена может быть установлена за определенную количественную единицу товара (объем, площадь, вес и т.д.) или за весовую единицу в зависимости от колебания веса, содержания примеси и т.д. Если в основу цены принимается весовая единица, необходимо определить характер веса (брутто, нетто) и оговорить, включает ли цена стоимость тары и упаковки.

Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и др. расходы по доставке товара в цену товара. Базис цены обычно определяется по термину с указанием названия пункта сдачи товара.

Цена в контракте может быть выражена в валюте страны-экспортера, импортера или в валюте третьей страны. Необходимо учитывать, что на территории Российской Федерации общепринятой единицей измерения является российский рубль. При выборе в качестве единицы измерения иностранной валюты необходимо учитывать, что фактические расчёты будут производиться по курсу Центрального банка РФ. При выборе валюты цены на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи по этим товарам. Пример: в

контрактах на каучук, цветные металлы принято указывать цену в фунтах стерлингов, на нефтепродукты, пушнину – в американских долларах.

Экспортер обычно стремится зафиксировать цену в устойчивой валюте, а импортер наоборот – установить цену в валюте, подверженной обесценению.

Цена может быть зафиксирована в контракте в момент его заключения или определяться в течение срока его действия или к моменту исполнения контракта.

В зависимости от способа фиксации различают следующие виды цен: твердая, подвижная, скользящая, с последующей фиксацией.

Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия. Твердая цена применяется как в сделках с немедленной поставкой в течение короткого срока, так и в сделках, предусматривающих длительные сроки поставки. Обычно делается оговорка «цена твердая, изменению не подлежит».

Подвижная цена фиксируется при заключении контракта, может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена товара к моменту поставки изменится. Обычно в контракте оговаривается допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной, в пределах которого пересмотр цены не производится.

Скользящая цена – это цена, исчисляемая в момент исполнения контракта на товары, требующие длительного срока изготовления.

Цена с последующей фиксацией. В контракте в этом случае оговариваются условия фиксации и принципы определения уровня цены.

При определении уровня цены стороны контракта обычно ориентируются на два вида цен: публикуемые и расчетные.

Публикуемые – это цены, сообщаемые в специальных источниках. Они, обычно, отражают уровень мировых цен. Под мировой ценой понимается цена, по которой проводятся крупные коммерческие экспортные и импортные операции с платежом в СКВ. Мировые цены – это экспортные цены основных поставщиков данного товара и импортные цены в важнейших центрах импорта этого товара.

Пример: за пшеницу и алюминий мировыми ценами являются экспортные цены Канады; на пиломатериалы – экспортные цены Швеции; на каучук – цены Сингапурских бирж; на пушнину – цены С - Петербургских и Лондонских аукционов; на чай – цены аукциона в Коломбо, Калькутте и Лондоне.

Если по сырьевым товарам мировую цену определяют основные страны-поставщики, то в отношении готовых изделий и оборудования решающую роль играют ведущие фирмы, выпускающие эти товары.

К публикуемым ценам относятся: справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, цены статсправочников, цены фактических сделок, цены предложений крупных фирм.

Справочные цены – это цены внутренней или внешней торговли стран с ры-

ночной экономикой, которые регулярно публикуются в деловых газетах и журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах и прейскурантах. Эти цены отражают общее направление динамики цен за предшествующий период, их можно использовать при заключении контрактов на срочную поставку небольшой партии товаров. Они приблизительно отражают уровень цен реальных сделок и могут служить отправной точкой для переговоров. При установлении более стабильных торговых связей базисные цены подлежат дальнейшему согласованию: применяются различные скидки и надбавки к ним.

Биржевая цена, или биржевая котировка-цена товара, являющегося объектом биржевой торговли. Эти цены всегда отражают реальный уровень цен при заключении конкретных сделок, поскольку каждая биржа осуществляет учет, систематизацию и публикацию биржевых котировок. Как правило, биржи публикуют котировки на начало и конец утреннего и вечернего биржевых торгов (сессий), котировки продавцов и покупателей товаров, котировки на товары с немедленной поставкой (spot) и срочной поставкой (forward). Котировки достаточно объективно отражают мировой уровень цен на биржевые товары, а их официальные публикации служат основанием для установления цен на аналогичные товары во внебиржевой торговле. Сведения о ценах на аукционах важны потому что происходит поочередная продажа реальных товаров на основе конкурса покупателей, и, цены, следовательно, носят вполне реальный характер.

Роль международных аукционов могут выполнять крупные акционерные компании, монополисты по какому-то виду товара. Обычно они скупают товары у товаропроизводителей, затем перепродают их оптовым посредникам и получают от разницы цен прибыль. Торг на таких аукционах происходит открыто с участием самих покупателей. Цены аукционов близки к котировкам бирж, поскольку, как правило, отражают реальные сделки.

В мировой торговле широко применяется система скидок. Обычно применяется несколько десятков видов скидок, но наиболее распространены следующие.

Бонусные скидки (скидки за оборот) обычно представляются крупным оптовым покупателям, причем не за каждую отдельную партию, а за ранее согласованный годовой объем оборота. Такие скидки как правило составляют 7-8% стоимости оборота.

Сезонные скидки имеют сезонный характер и применяются главным образом при торговле товарами массового спроса (обувь, одежда и т.д.) При наступлении сезона на рынок поступают новые более модные товары, при этом на товары, выходящие из моды, вводят скидки с цены.

Дилерские скидки представляются оптовым и розничным торговцам, агентам и посредникам. За счет таких скидок дилеры должны покрывать свои расходы на продажу, сервис и получать прибыль. Предприятие-изготовитель может самостоятельно устанавливать розничную цену, заранее закладывая в

нее размеры скидок для оптовых и розничных покупателей. Величина дилерской скидки достигает и зависит от вида товара и объема посреднических услуг.

Скидки «сконто» применяются, если платежи по контракту осуществляются ранее срока, указанного в контракте, и притом оплачиваются наличными. Скидка составляет 3-5 %.

Закрытые скидки- используются в замкнутом экономическом пространстве, при поставках внутри фирмы.

Специальные скидки носят конфиденциальный характер, представляют собой коммерческую тайну и предоставляются партнеру, с которым фирма имеет особые доверительные или длительные отношения. Размер таких скидок не фиксируется.

Скидка с цены при увеличении объема заказа. Размер скидок может меняться в зависимости от величины и серийности заказа. Скидки за количество составляют обычно 10- 15 % стоимости сделки, величина скидки невелика при поставке товара массового спроса и значительно больше при производстве товаров малыми сериями или по индивидуальным заказам.

Существуют и другие виды скидок: за поставку к определенному сроку, за улучшенное качество, за серийность товара, за пробные партии и т.д.

8.2.4. Условия платежа.

Раздел контракта, содержащий согласованные сторонами условия платежей, определяет способ и порядок расчетов между ними, а также гарантии выполнения сторонами взаимных платежных обязательств. **При определении условий платежа в контракте устанавливаются:**

- валюта платежа;
- срок платежа;
- способ платежа и форма расчетов;
- оговорки, направленные на уменьшение или устранение валютного риска.

Валюта платежа, т.е. валюта в которой производится платеж.

При заключении контракта устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товара. Такой валютой может быть валюта страны-экспортера, импортера или третьей страны. Валюта платежей может совпадать с валютой цены товара, а может и не совпадать. В последнем случае в контракте указывается курс, по которому валюта цены будет переведена в валюту платежа.

Стороны обычно устанавливают в контракте **конкретные сроки платежа**. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставлен в его распоряжение.

Способ платежа определяет, когда должна осуществляться оплата товара по отношению к его фактической поставке. Основные способы платежа:

предоплата наличными; наличный платеж; платеж с авансом; платеж в кредит.

Под сроком поставки понимается момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю или, по его поручению, лицу, действующему от его имени. **Датой поставки** будет при этом дата фактической передачи товара в распоряжение покупателя.

Оговоренное количество товара поставляется одновременно либо по частям. При одновременной поставке устанавливается один срок поставки, если же по частям – указываются промежуточные сроки поставки. **Сроки поставки товара могут быть установлены одним из следующих способов:**

- 1) определение календарного дня поставки;
- 2) указание на событие, которое неизбежно должно наступить;
- 3) определение периода, в течение которого должна быть произведена поставка;
- 4) применением принятых в торговле терминов, таких как «немедленная поставка», «быстрая поставка» и т.д.

Для правильного применения сроков, установленных в контракте, следует знать порядок их исчисления. Согласно гражданского кодекса РФ, течение срока начинается на следующий день после заключения контракта. Вопросы исчисления сроков поставки очень важны, т.к. примерно 70% общего числа дел в арбитраже приходится на споры по срокам.

Одной из обязанностей продавца по контракту является передача покупателю товара, отвечающего требованиям качества.

Качество – совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Свойства товара можно описать в самом договоре или в приложении к нему. Возможен вариант, когда указывается, что качество товара должно соответствовать образцу или требованиям научно-технической документации.

Отсутствие в контракте четкого определения качества может стать причиной трудноразрешимых споров.

При купле–продаже по образцу в контракте принято вносить указания относительно количества отобранных образцов и порядок сличения товара с образцом. Зерновые товары: пшеница, рожь и т.п. продаются, обычно, по натуральному весу, который отражает физические свойства зерна: форму, величину зерна, его удельный вес и другие качественные характеристики.

Важное значение имеет методика определения качества. Товар при перемещении меняет качество, поэтому важно оговорить момент установления качества.

8.2.5. Тара, упаковка и маркировка.

Условия о таре, упаковке и маркировке не могут быть второстепенными, т.к. несоблюдение требований может привести к повреждению и гибели товара.

Если товар требует тары и упаковки, в контракт вносится условие, содержащее указание по этим вопросам.

Упаковка зависит от особенностей товара. Различают внешнюю упаковку, т.е. тару и внутреннюю упаковку не отделимую от товара.

Характер тары также зависит от дальности перевозки, от климатических условий, от торговых обычаев рынка сбыта, от количества перегрузок и т.д.

При наличии установленных стандартов или ТУ на упаковку, ее качество может определяться ссылкой на ТУ или стандарт.

Требования к упаковке зависят от базисных условий поставки, при условиях FOB, CIF, FAC экспортер обязан поставить товар в морской упаковке.

Специальные требования к упаковке выдвигаются импортерами.

Причинами таких требований являются:

1) импортеру необходима специальная расфасовка товара для сбыта его без дополнительной переупаковки;

2) импортер предъявляет особые требования к весу и габариту грузовых мест, применительно к имеющимся у него подъемным и транспортным средствам;

3) импортер вынужден длительный срок хранить груз на открытой площадке и необходима гидроизоляция и т.д .

В контракте может быть предусмотрено условие об отгрузке товара в таре, предоставленной покупателем, либо обязанность покупателя возратить тару продавцу.

Маркировка груза является важным элементом технологии внешнеторговых операций. Она выполняет несколько функций:

1) представляет товаросопроводительную информацию, содержащую реквизиты, определяющие импортера, номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места, число мест в партии или трансэ;

2) является указанием транспортно-экспедиционным фирмам по обращению с грузом;

3) может использоваться для предупреждения об опасности.

Маркировка товара должна быть подробно оговорена в контракте. В надлежащей маркировке заинтересован не только покупатель, но и перевозчик.

8.2.6. Страхование.

Этот раздел контракта включает основные условия страхования: что страхуется; от каких рисков; кто страхует; в чью пользу страхует.

При сделке купли-продажи страхуются товары от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Ссылки в контракте на базисные условия определяют страхователей, которые обязаны заключить договоры страхования.

Если контрактом не оговорены риски, от которых груз должен быть застрахован, внешнее страхование осуществляется экспортером на условиях «с ответственностью за все риски», которые не включают утраты или повреждение

товаров вследствие умышленных действий или грубой неосторожности самих страхователей, от повреждения из-за внутренних свойств товаров (гниение, самовозгорание и т.д.)

Договор со страховой компанией заключается, обычно, в пользу импортера или конкретного получателя товара.

Условиями контракта уточняется кто, продавец или покупатель будет нести расходы по страхованию. Фактически речь идет о том, кто будет оплачивать страхование, а расходы всегда несет покупатель, а они учитываются в цене товара.

8.2.7. Штрафные санкции.

Для обеспечения исполнения договора и повышения ответственности сторон за выполнение условий контракта в них обычно предусматриваются финансовые санкции. Санкция – это добровольное взаимное согласие сторон выплачивать определенные суммы в случае нарушения контрактных обязательств.

Во внешнеторговой практике в контрактах купли – продажи штрафные санкции устанавливаются в основном в виде неустойки за неисполнение тех или иных обязательств. Чаще всего за нарушение: сроков поставки товаров, качества и технического уровня товаров несоответствующих условиям контракта; за несвоевременность направления технической документации; за несвоевременность выполнения обязательств по платежам и др.

Наряду с термином «неустойка» в нормативных актах употребляется два других термина: «штраф» и «пени». Штраф и пени – это разновидности неустойки. Термин «штраф» обычно употребляется в том случае, когда речь идет о неустойке в виде процента или в твердой сумме, взыскиваемой однократно. Термин «пеня» принят в отношении неустойки, которая исчисляется в виде процента к сумме неисполненного обязательства и взыскивается за каждый день нарушения контракта или в течение определенного времени.

Если неустойка (пеня) начисляется за каждый день нарушения контракта, то она обычно ограничивается определенным максимумом.

Общим правилом отношений является принцип: штрафные санкции по своим размерам и порядку начисления должны способствовать выполнению обязательств, а не носить разорительный характер. Несложным является и порядок взыскания неустойки. Достаточно подтвердить факт наличия контракта и его нарушение. в случае нарушения контракта неустойка взыскивается независимо от того, понес ли пострадавший убытки от неисполнения обязательств. Методика расчета убытков оговаривается контрактом. В контракте могут устанавливаться предельные размеры убытков, при превышении которых покупатель приобретает право расторгнуть контракт и получить компенсацию.

8.2.8. Обстоятельства неопределенной силы (форс-мажор).

Не всякое неисполнение контрактных обязательств влечет за собой гражданскую ответственность сторон, допустивших неисполнение. Обычно, ответственность наступает при наличии вины. Если же обязательства не выполнены по причинам, которые невозможно предотвратить, то сторона освобождается от ответственности. Однако, при этом требуются доказательства, что она не виновна.

Для избежания неопределенности при заключении контракта в него вносят условия, в которых дается определение характера обстоятельств, признаваемых сторонами как невозможных к исполнению. Дается перечень такого рода обстоятельств. В этом же разделе контракта предусмотрены юридические последствия невозможности исполнения. Такие условия принято называть «форс-мажорной» оговоркой, т.е. оговоркой о наступлении обстоятельств непреодолимой силы. К ним относятся пожары, землетрясения, наводнения, эпидемии и т.д.

К общим принципам определения обстоятельств непреодолимой силы относят:

1) объективный и абсолютный характер обстоятельств. Они должны касаться не только данного субъекта – должника, а распространяться на всех. И невозможность исполнения должна быть абсолютной, а не затруднительной для должника;

2) юридический форс-мажор – решение высших государственных органов, запрет импорта или экспорта, валютные ограничения и др.

Не признаются форс-мажорными обстоятельства обычного коммерческого риска: банкротство предприятия, изменение цен и др.

Обстоятельства непреодолимой силы можно отразить в контракте перечислением конкретных явлений и событий. **Различают две категории обстоятельств непреодолимой силы по времени их действий:**

1) длительные (запрещение экспорта, импорта, война, валютные ограничения);

2) кратковременные (пожары, наводнения, замерзание моря, закрытие морских проливов).

В интересах обеих сторон заранее оговорить в контракте, какие обстоятельства относят стороны к форс-мажорным.

В международной торговле широко применяется формула форс-мажорной оговорке предусматривающая две стадии в последствиях наступления форс-мажора. На первой стадии. На определенный период продлевается срок исполнения контракта. Если по истечению этого периода события продолжают действовать, каждая из сторон имеет право на расторжение контракта.

Сторона у которой создалась ситуация непреодолимой силы, должна немедленно в письменном виде уведомить другую сторону как о наступлении, так и о прекращении действий этих обстоятельств. Если не уведомления об этих обстоятельствах сторона обязана возместить убытки.

Сторона, для которой наступили такие обстоятельства, должна представить в оговоренный срок свидетельство торговой палаты, подтверждающее наличие форс-мажора.

В разделе контракта обычно оговаривается, что если исполнение контракта из-за форс-мажорных обстоятельств становится экономически бессмысленным, то контракт может быть аннулирован без взаимных претензий.

Таким образом, форс-мажорная оговорка должна включать следующие элементы:

- условия об освобождении стороны, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, от ответственности за его неисполнение;
- определение характера форс-мажорных обстоятельств;
- перечень обстоятельств, рассматриваемых сторонами в качестве создающих невозможность исполнения обязательства;
- указание на то, что соответствующие обстоятельства должны быть чрезвычайными, непредвиденными при данных условиях, что они не зависят от воли сторон и относятся к явлениям причинно не связанным с их деятельностью, что их отличает непредвиденность;
- обязанность уведомления в определенный срок о наступлении, предполагаемой длительности, прекращения обстоятельств, признаваемых форс-мажорными;
- форма такого уведомления;
- определение формы документа, подтверждающего наличие факта невозможности исполнения, его действия во времени и каким органом он должен быть утвержден, удостоверен;
- название нейтральной организации, которая должна подтвердить факты, содержащиеся в уведомлении о невозможности выполнения обязательств;
- договоренность о последствиях не уведомления или своевременного уведомления о форс-мажоре;
- соглашение сторон о сроке действия форс-мажорного обстоятельства, в течение которого контракт приостанавливается, а сроки исполнения отодвигаются;
- права и обязанности сторон после истечения срока действия форс-мажорного обстоятельства;
- порядок расчета между сторонами в случае прекращения договора вследствие невозможности исполнения;
- ответственность сторон за невыполнения этих обязанностей.

Арбитражные и судебные разбирательства споров.

При исполнении контрактов между контрагентами нередко возникают спо-

ры из-за различного понимания взаимных обязательств по причине неодинакового толкования условий контракта или их отсутствия. Большинство разногласий решается путем переговоров сторон. Если разногласия не устранены, то они передаются на рассмотрение в арбитраж.

В договоре должен быть установлен порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами. Российское законодательство признает соглашение сторон об арбитраже включенное в условия контракта. Российская организация по соглашению об арбитраже со своим иностранным партнером может передать спор на разрешение постоянно действующих в РФ арбитражных судов, так и на рассмотрение любого третейского суда. Закон не содержит ограничений в отношении места такого арбитража.

Арбитражная оговорка – это соглашение по поводу возникшего спора или относительно споров, которые могут возникнуть в будущем. Арбитражная оговорка должна содержать несколько компонентов: определение круга споров, подлежащих рассмотрению в Арбитражном суде, указание на то, какой именно суд компетентен рассматривать спор.

Арбитражный суд в РФ – это государственный орган, осуществляющий судебную власть при разрешении возникающих в процессе хозяйственной деятельности споров, вытекающих из гражданских правоотношений.

Третейский (арбитражный) суд – суд, избираемый самими сторонами для решения спора между ними. Третейские суды могут быть двух видов: постоянно действующие и для разрешения конкретного спора (*ad hoc* – для этого). Постоянно действующие третейские суды могут создаваться при торговых палатах, биржах, торговых ассоциациях.

В разделе контракта стороны могут устанавливать в каком арбитраже будет рассмотрен спор. При этом стороны могут передавать спор на рассмотрение арбитражей в своей или в третьих странах.

Арбитражная оговорка обычно устанавливает, в соответствии с какими правилами (регламентом) будут вестись разбирательства.

Арбитры руководствуются: условиями контракта, международными торговыми обычаями, нормами права страны, указанной в договоре, нормами международного права.

Стоимость услуг арбитров, технических экспертов очень высока. Поэтому в контракте необходимо оговорить какая сторона и в каком размере должна возмещать арбитражные расходы. Обычно оплату несет проигравшая сторона. В «арбитражной оговорке» указывается, что решение арбитража является окончательным, обязательным для исполнения обеими сторонами и не может быть обжалована судом.

Вступление контракта в силу. Контракт вступает в силу в момент его подписания уполномоченными на то лицами. Датой вступления контракта в силу считается дата указанная в правом верхнем углу первой страницы.

9. Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов.

Вступая в переговоры с зарубежным партнером о заключении контракта, российские предприниматели нередко не проверяют ни правового статуса партнера (что юридически он собой представляет, где зарегистрирован, каков объем его правоспособности), ни его финансового положения и коммерческой репутации, ни полномочий его представителя на заключение контракта. В ряде случаев это приводит к невозможности получить оплату за поставленные экспортные товары или добиться возврата выплаченных сумм за импортные товары, которые либо вообще не были поставлены, либо поставлены не в полном объеме или с существенными недостатками. Встречаются и случаи, когда безуспешными оказываются попытки найти зарубежного партнера для вручения ему исковых материалов и повестки о вызове его в арбитраж. В контракте, либо вообще не указывались юридические адреса сторон, либо содержался фиктивный юридический адрес зарубежного партнера, либо вместо него имелся почтовый адрес для направления корреспонденции до востребования.

При составлении контракта нередко не учитывается, что отношения сторон определяются не только условиями контракта, но и нормами применимого права. Несоответствие контракта или какого-либо его условия императивным предписаниям закона приводило к признанию контракта в целом или соответствующего его условия недействительным (например, при несоблюдении формы контракта или изменений и дополнений к нему). Иногда оказывалось невозможным использовать предусмотренное контрактом условие. Например, право, действующее в Великобритании и США, не допускает реализации с помощью суда или арбитража договорного условия об уплате штрафа. Для российского предпринимателя зачастую неожиданным оказывалось, что пробел контракта восполняется с помощью норм применимого права, когда в контракте отсутствует условие по какому-либо вопросу. При рассмотрении одного из споров российский покупатель, возражая против требования зарубежного продавца о возмещении ему убытков, вызванных нарушением контракта покупателем, заявил, что он должен быть освобожден от ответственности, поскольку контракт предусматривает лишь положения об ответственности продавца.

Не всегда принимается во внимание и то, что имеются существенные расхождения в решении одних и тех же вопросов в праве разных государств, а потому необходимо знать, правом какого из них будут регулироваться отношения по конкретному контракту. Так, в частности, в соответствии с российским, германским и болгарским правом включение в контракт условия о штрафе по общему правилу не лишает права требовать возмещения убытков в части, не покрытой штрафом. В то же время право Польши и Чехии исходит из того,

что договорный штраф признается исключительной неустойкой, т.е. убытки, превышающие штраф, не могут быть по общему правилу взысканы. В праве Франции неустойка также признается исключительной, но судье предоставлено право изменить сумму неустойки, если она слишком высока или низка. Как отмечалось выше, в Великобритании и США условие о договорном штрафе вообще не может быть реализовано в судебном или арбитражном порядке.

Весьма часто допускаются неточности при применении в контрактах торговых терминов, сложившихся в практике международной торговли, в частности определяющих базисные условия поставки. Так, предназначенный для водных перевозок торговый термин CIF нередко применяется при использовании сухопутных видов транспорта (железнодорожного, автомобильного). При отсутствии в контракте положений, разъясняющих, что стороны в данном случае имели в виду, возникали трудности при разрешении споров, в частности по вопросу о моменте, в который товар считается поставленным, и о моменте перехода риска с продавца на покупателя.

Встречаются противоречия между отдельными условиями контракта, и нередко сами условия формулируются недостаточно четко, а порой просто двусмысленно, что вызывает споры при их толковании. Между тем то или иное толкование таких условий может обойтись одной из сторон очень дорого (в десятки, а в отдельных случаях и в сотни тысяч долларов США).

Далеко не всегда совпадают тексты контрактов, составленные на двух языках с указанием, что оба текста имеют одинаковую силу. Нередко в таких случаях каждая из сторон исполняет контракт, руководствуясь только текстом на своем родном языке. Когда же устанавливаются расхождения в текстах, возникают споры, при разрешении которых одна из сторон заявляет, что, если бы она могла в момент заключения контракта допустить возможность толкования соответствующего условия в редакции, вытекающей из текста на другом языке, она вообще не заключила бы данный контракт.

При формулировании условия об обстоятельствах, освобождающих от ответственности (так называемых "форс-мажорных оговорок"), нередко не учитывались последствия той или иной формулировки, что приводило к снижению или повышению имущественной ответственности соответствующей стороны контракта. Например, при включении в контракт оговорки, предусматривающей конкретный перечень обстоятельств, наступление которых освобождает от ответственности при нарушении обязательства, арбитраж принимал решения о взыскании со стороны убытков, явившихся следствием обстоятельств, находившихся вне ее контроля, если они не были предусмотрены перечнем, содержащимся в контракте.

Имели место и случаи, когда в контракте недостаточно четко формулировалось условие о порядке разрешения споров. Например, в ряде контрактов указывалось, что споры подлежат рассмотрению в арбитраже в Москве, за исключением подсудности общим судам. Эта формулировка, являясь крайне не-

точной, вызывает большое число вопросов. Во-первых, органы судебной системы Российской Федерации общей юрисдикции (общие суды) до введения в действие нового АПК могли рассматривать любые имущественные споры с участием зарубежных предпринимателей. Поэтому абсурдно употребление выражения “за исключением”, означающее при его буквальном толковании, что те споры, которые отнесены к компетенции общих судов, не подлежат передаче в арбитраж. По-видимому, имелось в виду, что исключается передача таких споров в общие суды. Но тогда должно было быть применено выражение “с исключением подсудности общим судом”. Во-вторых, при наличии соглашения сторон такие споры могут разрешаться в Москве как постоянно действующим арбитражным судом (например, МКАС) или третейским судом, специально формируемым для рассмотрения конкретного спора (арбитраж “ad hoc”), так и государственным арбитражным судом по разрешению экономических споров (например, Арбитражным судом г. Москвы или Высшим Арбитражным Судом РФ). В современных условиях, когда экономические споры между предпринимателями отнесены к компетенции государственных арбитражных судов (с исключением их подсудности государственным судам общей юрисдикции), если стороны контракта договариваются о передаче их споров на разрешение конкретного третейского суда, они могут указать, что исключается подсудность таких споров государственным судам. Следует обратить внимание на то, что в юридической терминологии на иностранных языках термины “арбитраж” и “арбитражный суд” (например, “arbitration” и “arbitration court” в английском языке или “schiedsgericht” - в немецком языке) означают “третейский суд” и неприменимы к российским государственным арбитражным судам.

Наряду с очень краткими контрактами, содержащими минимум условий (предмет контракта, включающий наименование и количество товара; цена с указанием базиса поставки; требования к качеству; срок поставки; условия платежа), нередко заключаются многостраничные, очень подробные контракты, предусматривающие значительное число дополнительных условий. Заключение кратких контрактов требует от российских предпринимателей четкого представления о том, чем будут восполняться пробелы контракта. Арбитражная практика показывает, что об этом, к сожалению, российские предприниматели редко задумываются. В то же время анализ многостраничных подробных контрактов не всегда приводит к утешительным выводам. Во-первых, часто такие контракты составлены по трафарету, недостаточно учитывающему вид товара, являющегося предметом купли-продажи. Практически одинаковые условия предусматриваются как в отношении всех видов массовых продовольственных и промышленных товаров, так и в отношении машин и оборудования. Во-вторых, контракты примерно одинакового содержания составляются независимо от того, с партнером из какой страны они заключаются, и без учета применимого права. В-третьих, при составлении контрактов

относительно редко используются ссылки на принятые в международной торговле стандартные условия купли-продажи, и в частности на Общие условия поставок, большой опыт в применении которых накоплен внешнеторговыми организациями бывшего Советского Союза. В-четвертых, стремление предусмотреть в контракте условия на все случаи, которые могут возникнуть при его исполнении, осложняет, с одной стороны, переговоры при заключении контракта, а с другой - приводит к отягощению контракта большим числом общих положений, зачастую более точно сформулированных и к большей выгоде для российской стороны в применимых нормах права. К тому же, как показывает практика, все предусмотреть в контракте невозможно.

10. Заключение.

Принимая решение о сотрудничестве с каким-либо контрагентом, мы рекомендуем собрать информацию на него, проверить его финансовую историю. В настоящее время, большинство договоров заключается с отсрочкой платежа. Это является необходимым шагом по увеличению сбыта. Но при этом торговые и производственные компании фактически оказываются в роли кредиторов. Часто у поставщиков возникает дополнительная проблема – несвоевременность погашения задолженности покупателем. Всё это требует дополнительных оборотных средств, что со временем может стать проблемой для бизнеса. В Приложении 2, данного методического пособия, приведен пример кредитно-финансового отчета, который позволяет увидеть финансовое состояние контрагента и возможно предостеречь одного из контрагентов от финансовых потерь. Подобную информацию можно получить по любому юридическому лицу в мире.

Следующим шагом, защищающим продавца, при заключении международного контракта и отгрузке товара, с отсрочкой полной оплаты может быть страхование товарного кредита. Во многих странах наличие данного полиса является гарантией того, что данная компания финансово стабильна.

При подготовке международного контракта следует помнить, что взять уже чей – то готовый контракт, поменять в нем только реквизиты покупателя и продавца и перечень товаров, как правило не представляется возможным. Каждый международный контракт индивидуален, в нем прописываются именно ваши предмет договора и условия поставки и т.д. Создать унифицированный международный контракт, в котором были бы сразу учтены все «подводные камни» не возможно.

Если ваш контракт составляется на нескольких языках, то вы должны быть уверены в качестве (правильности) перевода и правильности трактовки тех или иных понятий.

Каждая страница международного контракта подписывается представите-

лями сторон сделки.

Так же, при заключении международного контракта, субъекту предпринимательства, прежде всего, целесообразно отстаивать позицию, согласно которой все существенные условия международного контракта подчинялись бы Российскому законодательству. Подобная оговорка позволила бы в случае возникновения спора, опираясь на российское законодательство отстаивать свои позиции и существенно сократить судебные издержки.

Более подробную информацию о данных услугах можно получить в Фонде «Региональный центр развития поддержки предпринимательства Самарской области».

11. Библиографический список.

1. Гражданский кодекс РФ, Ч1,2;
2. Налоговый кодекс РФ, Ч.1,2;
3. Таможенный кодекс Таможенного союза: приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17 (ред.от 16.04.2010);
4. Инструкция о порядке заполнения декларации на товары: Решение Комиссии Таможенного Союза от 20.05.2010 № 257 (ред. от 09.12.2011)
«Об Инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций»;
5. Единый таможенный тариф таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации (ЕТТ ТС): решение Комиссии Таможенного Союза от 18.11.2011 № 850 (ред.от 09.12.2011) « О новой редакции единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и Единого таможенного тарифа Таможенного союза»;
6. О таможенном регулировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред.от 06.12.2011);
7. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон РФ от 10.12.2003 №173-ФЗ;
8. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный закон от 08.12.2003 г., № 164-ФЗ;
9. О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 06.11.1992 года № 854;
10. О таможенном тарифе Российской Федерации и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности: постановление Правительства РФ от 30.12.2001 № 830;
11. Правила определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 13.08.2006 г. № 500 (ред. от 02.10.2009) «О Порядке определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации»;
12. О ставках таможенных сборов за таможенное оформление товаров: Постановление Правительства РФ от 28.11.2004 г. № 863;
13. О порядке оформления экспортных и импортных разрешительных документов: приказ Минэкономразвития РФ от 11.08.2000 г. № 17 (ред. от 01.03.2002г.);
14. Правила международного толкования торговых терминов «Инкотермс 2010» (публикация МТП № 175);
15. Бекашев К.А., Моисеев А.А. Таможенное право. -М, 2006;
16. Основы внешнеэкономической деятельности в малых и средних предприятиях: практич. пособие/ Т.А. Корнеева.- Самара: Издательство Фонд «Региональный центр развития поддержки предпринимательства Самарской области», 2012. – 112с.;
17. www.wto.org;
18. www.government.ru;
19. www.mid.ru;
20. www.economy.gov.ru;
21. www.minfin.ru;
22. www.customs.ru ;
23. www.fond-samara.com;
24. www.igk-group.ru;
25. правовые системы: «Консультант плюс», «Гарант» и т.п.

**Примерный Договор поставки № RUS/XXXXXXXX(ОКПО)/XXXXX
(внутренний номер договора организации)**

РФ, г. Самара

«__»__ 20__ г.

Общество с ограниченной ответственностью “___”, именуемое в дальнейшем “поставщик”, в лице ____, действующего на основании ____, с одной стороны и «___», именуемое в дальнейшем “покупатель” в лице ____, действующего на основании ____ с другой стороны, при совместном упоминании в дальнейшем “сторона”, во исполнение обязательств по Соглашению № __ от ____ заключили настоящий договор о нижеследующем:

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Все термины и терминологические словосочетания, употребляемые в тексте настоящего Соглашения, имеют такое значение, которое придано им по тексту настоящего Соглашения и изложено ниже.

Соглашение – подразумевается Рамочное Соглашение № __ от «__» __ 20__ г.

Оборудование, указанное в Спецификации № 1 и т.д.

1. Предмет договора и цена

1.1 Поставщик обязуется поставить, а Покупатель принять и оплатить оборудование в ассортименте, объемах и по ценам, указанным в Спецификации № 1, которая является неотъемлемой частью настоящего Договора.

1.2. Поставщик гарантирует, что на момент заключения Договора, Товар принадлежит Поставщику на праве собственности, в споре и под арестом не состоит, не является предметом залога, не обременен правами третьих лиц.

1.3. Базис поставки: СІР Фрахт/перевозка и страхование оплачены до ____ (... название места назначения)

1.4. Валюта цены: Евро.

1.5. Валютная оговорка: В случае если отношение евро/рубль(EUR/RUB) на момент оплаты изменилось по отношению к евро/рубль(EUR/RUB) отношению на момент заключения договора более чем на 3% то общая стоимость договора увеличивается или уменьшается пропорционально данному изменению.

1.6. Поставщик поставяет оборудование получателю, помещая данное оборудование под таможенную процедуру временного вывоза, с момента осуществления полной оплаты оборудования Покупателем Поставщик обязан поместить оборудование под таможенную процедуру экспорта.

2. Общая стоимость договора и условия платежа

2.1. Общая стоимость договора на момент его заключения составляет: ____ Евро, в том числе НДС 0% и изменяется в соответствии с п. 1.5. настоящего договора.

2.2. Валюта платежа: Евро.

2.3. Общая стоимость Договора включает в себя компенсацию всех издержек Поставщика, включая все прямые затраты, накладные расходы, все налоги и сборы, подлежащие к уплате Поставщиком по настоящему договору.

2.4. Форма оплаты: Аккредитив

2.4.1 наименование банка – эмитента

2.4.2 наименование банка, обслуживающего получателя средств,

2.4.3 наименование получателя средств

2.4.4 Сумма аккредитива ____

2.4.5 В отношении суммы составляющей 15% от стоимости Оборудования безотзывный покрытый аккредитив, в отношении 85% от стоимости Оборудования отзывной аккредитив.

2.4.6 Покупатель письменно извещает Поставщика об открытии аккредитива по почте.

2.4.7 Поставщик письменно извещает Покупателя о номере счета для депонирования средств, открытого исполняющим банком.

2.4.8 Срок действия аккредитива составляет 120 календарных дней.

2.4.9 Аккредитив выплачивается против представления в банк следующих документов:

2.4.10 Акт приема-передачи монтажных работ (Приложение 1);

2.4.11 Акт окончания клинических испытаний (Приложение 2);

2.4.12 Формы, которых являются неотъемлемой частью настоящего Договора.

2.4.13 В случае несвоевременного исполнения обязательств стороны несут ответственность в виде штрафа в сумме 0,5 % от полной стоимости договора за каждый день просрочки в исполнении своих обязательств.

2.5. В отношении поставки оборудования оплата производится Покупателем не позднее чем в срок 120 календарных дней с момента подписания Акта приема-передачи монтажных работ и не позднее 10 календарных дней с момента подписания Акта окончания клинических испытаний.

2.6. В случае если Покупатель отозвал Аккредитив в отношении 85% от стоимости оборудования, то в срок, не превышающий один календарный месяц с момента подписания Акта окончания клинических испытаний, Покупатель за свой счет производит демонтаж оборудования и его доставку на склад Поставщика, при этом покупатель несет полную материальную ответственность за сохранность оборудования в процессе его демонтажа и доставки, при этом он в отношении вышеуказанной суммы не несет ответственности по п.2.4. настоящего Договора.

2.7. Акт окончания клинических испытаний подписывается сторонами не позднее чем в срок 90 календарных дней с момента подписания Акта приема-передачи монтажных работ.

2.8. Оплата по настоящему договору считается осуществленной Покупателем с момента зачисления денежных средств на счет Поставщика.

3. Качество, комплектность и гарантии качества

3.1. Поставляемая продукция по своему качеству должна соответствовать: (здесь необходимо указать ГОСТ или ТУ)

3.2. Комплектность и качество должно соответствовать параметрам, указанным в Спецификации №1

3.3. Дополнительные требования к качеству и комплектности поставляемой продукции: продукция поставляется новая и не бывшая в употреблении сроком изготовления не ранее 2010г.

3.4. Поставщик не удостоверяет качество поставляемой продукции сертификатом качества.

3.5. Поставщик представляет Покупателю копию сертификата соответствия Госстандарта России, заверенную синей печатью завода изготовителя или органа выдавшего сертификат.

3.6. Поставщик представляет Покупателю оригинал сертификата о происхождении продукции по форме стран СНГ, страна происхождения продукции – Россия

3.7. Копии сертификатов в одном экземпляре следуют с Оборудованием, а подлинники - направляются по почте.

3.8. Наличие документов, подтверждающих качество продукции, не освобождает Поставщика от ответственности за поставку некачественного оборудования.

3.9. Гарантийный период эксплуатации составляет 1 год со дня получения продукции Покупателем.

3.10. Если в течении гарантийного срока продукция окажется дефектной или не будет соответствовать условиям настоящего договора, Продавец обязан за свой счёт исправить недостатки оборудования, в срок не свыше двух календарных месяцев с момента его письменного уведомления Покупателем. Все транспортные расходы, связанные с заменой, исправлением и/или ремонтом продукции, относятся за счёт Поставщика.

3.11. Продавец не несет ответственности за неисправности Оборудования, возникшие по вине Покупателя и/или третьих лиц.

3.12. Покупатель не производит предотгрузочную инспекцию сам или через уполномоченную им консалтинговую фирму страны импорта.

4. Тара и упаковка

4.1. Оборудование должно упаковываться в заводскую невозвратную тару,

картонные коробки, деревянные ящики отвечающую требованиям ГОСТов, технических условий или других стандартов и обеспечивающую сохранность оборудования при перевозке и хранении.

4.2. Стоимость тары, упаковки и маркировки входит в стоимость оборудования.

4.3. Тара должна иметь маркировку в соответствии с действующими международными стандартами. (Возможно возвратную, в зависимости от того, какую будет делать завод, предпочтительнее возвратную)

5. Срок и порядок отгрузки оборудования

5.1. Срок отгрузки продукции в адрес Покупателя Продавцом – в течение _____ дней, с момента подписания договора. Грузоотправитель: _____

5.2. Пункт отгрузки продукции: _____

5.3. Поставка продукции осуществляется а/м транспортом, накладная оформляется Поставщиком до _____

5.4. Грузополучателем по настоящему договору является _____.

5.5. Датой отгрузки товара считается дата на транспортном документе (накладной, квитанции).

5.6. В течение _____ дней после произведенной отгрузки Продавец обязан сообщить Покупателю по телеграфу, телетайпу или факсу дату отгрузки, номер договора, номер транспортного средства (контейнера, автомашины и др.), номер накладной, наименование продукции, число мест и вес груза.

6. Порядок сдачи-приёмки и рекламации

6.1. Окончательная приемка оборудования по количеству и качеству производится на складе Покупателя.

6.2. Продукция считается сданной Продавцом и принятой Покупателем:

- по количеству, согласно количеству тарных мест и весу, указанному в сопроводительных документах;

- по качеству, согласно качественным и техническим характеристикам, указанным в документах, подтверждающих качество продукции, оговоренных в разделе 3 настоящего договора.

6.3. Претензии по качеству продукции могут быть заявлены в течение гарантийного периода эксплуатации. Претензии по количеству продукции могут быть заявлены не позднее 20 дней с момента её получения Покупателем.

6.4. Претензии подтверждаются заключением независимой экспертной организации.

6.5. Продавец обязан рассмотреть претензии и дать ответ в срок 20 дней с момента их получения.

6.6. Право собственности на товар переходит от Поставщика к Покупателю с момента 100% оплаты оборудования, до этого момента Покупатель пользуется и владеет оборудованием на праве аренды без права распоряжения.

7. Форс-мажор

7.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему договору, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: пожара, наводнения, землетрясения или других стихийных бедствий, войны, решений правительства, если эти обстоятельства непосредственно повлияли на исполнение настоящего договора.

7.2. О наступлении обстоятельств непреодолимой силы Стороны извещают друг друга в течение 14 дней после наступления этих обстоятельств. Достоверность наступления форс-мажорных обстоятельств должна подтверждаться Торгово-промышленной палатой или иной компетентной организацией страны, где они наступили. При этом срок исполнения обязательств по настоящему договору отодвигается на срок действия обстоятельств непреодолимой силы.

8. Рассмотрение споров

8.1. Ни одна из Сторон не вправе передать свои права и обязанности по данному договору третьей Стороне без согласия другой Стороны по настоящему договору.

8.2. Любые изменения или дополнения могут быть внесены в настоящий договор только с письменного согласия обеих Сторон и являются неотъемлемой частью настоящего договора.

8.3. Поставщик и Покупатель обязаны принять все меры к разрешению всех споров и разногласий, которые могут возникнуть из настоящего договора, путём переговоров, при этом язык переговоров русский.

8.4. Претензионный порядок досудебного урегулирования споров, разногласий или требований по настоящему договору или в связи с ним, обязателен для обеих Сторон.

8.5. Все споры, разногласия или требования, возникающие из настоящего договора или в связи с ним подлежат разрешению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, согласно регламенту, установленному для данного суда.

8.6. Все отношения между сторонами по данному договору регулируются законодательством Российской Федерации и Общими условиями поставок товаров между организациями стран — членов СЭВ 1968 / 1988 гг. в части в которой они не противоречат условиям настоящего договора и исключая Главу VIII этих условий.

8.7. Все приложения и спецификации указанные выше являются неотъемлемой частью договора, оформляются письменно и вступают в силу с момента подписания сторонами.

9. Срок действия договора

9.1. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до полного исполнения сторонами своих обязательств.

9.2. Настоящий договор по согласованию сторон составлен на русском языке в 2-х экземплярах, по одному для каждой стороны.

10. Юридические адреса, платежные и отгрузочные реквизиты сторон:

10.1. Документы, подтверждающие полномочия представителей сторон прилагаются к Соглашению.

10.2. Адреса и реквизиты:

Пример кредитно-финансового отчета

Идентификация

Название:	ZAKRITOE AKTSIONERNOE OBSHCHESTVO "SAMPLE"
IGK-номер: 062-190-971	
Название на английском языке:	PRIVATE JOINT STOCK COMPANY "SAMPLE"
Название на национальном языке:	ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "САМПЛЕ"
Торговые марки:	SAMPLE
Адрес:	ул. Сампле 1, Тольятти, Самарская обл., Самарская область, 111111, Российская Федерация
Юридический адрес:	ул. Сампле 1, Тольятти, Самарская обл., Самарская область, 111111, Российская Федерация
Контакты:	
Эл. почта :	sample
Факс:	(+7 8482) 555555
Телефон:	(+7 8482) 111111, 222222
WWW:	www.sample.ru

РЕЗЮМЕ

Юридическая форма: Закрытое акционерное общество

Дата создания: 2000

Персонал: 100

Зарегистрированные иски: нет сведений

Отметки о платежах: нет сведений

Оборот нетто: 2 014 682.00 тыс RUB (за 12 мес., на 01.01.2010)
1 780 179.00 тыс RUB (за 12 мес., на 01.01.2011)

Кредитное мнение

Кредитный рейтинг: [B+] Нормальный риск. Бизнес на подъеме.

Размер кредита: Рекомендуемый максимальный размер кредита 1 000 000 EUR.

Диапазон оборота: R7

Год основания: 2000

Данные регистраций

Дата регистрации:	10.08.2002
Рег. номер:	111111111111111
Регистрирующее учреждение:	Министерство по налогам и пошлинам (Тольятти, Самарская обл., Самарская область, Российская Федерация)
Код налогоплательщика:	5555555555
Регистрирующее учреждение:	Служба гос. доходов (Российская Федерация)

Статистич. код: 22222222
Регистрирующее учреждение: Статистическое бюро (Российская Федерация)
Юридическая форма: Закрытое акционерное общество дата неизвестна
Уставный капитал: 100 000 RUB (зарегистрированный) дата неизвестна
Учредители: ООО Сампле (Российская Федерация) 100.00 %
стоимость долей: 3 000 RUB

Правление / Руководство

Руководство

Ген. директор: г-н Сидоров Иван Иванович (Российская Федерация)

Право подписи: г-н Сидоров Иван Иванович

Изменения в регистрационных данных

- 20.08.2006: Вид изменений не указан в базе данных Единого Государственного Регистра Юридических Лиц РФ.
- 10.08.2002: уст. капитал
- 10.08.2002: Внесение юридического лица в Единый Государственный Регистр Юридических Лиц РФ.

Изменения в регистрационных данных доступны только с 2003 года, так как Единый Государственный Регистр Юридических Лиц РФ был создан 01.07.2002.

Виды деятельности: -3714 Детали и комплектующие для автомобилей
Производство деталей и компонентов
для автомобильных моторов.

Персонал: 100

Экспорт: По данным ФГТС - Нет

Импорт

- 01.11.20010: Отч. период: 10 мес., валюта: RUB 5 555 555.00
: Турция

Известное имущество

Недвижимое имущество: аренда:

- Помещения - Office

адрес: Sample street 1, Тольятти, Самарская обл.,
Самарская область, 111111, Российская Федерация

Филиалы: нет

Долевое участие: ЗАО САМПЛЕНО (Российская Федерация) 100.00 %
адрес: ул. Сампле 58, Москва, Московская область, Российская Федерация

Банковские реквизиты: ЗАО АКБ "SAMPLE" (Российская Федерация)

Клиенты: - CLIENT 1
- CLIENT 2

Поставщики: - SUPPLIER 4
- SUPPLIER 5
- Supplier 1
- Supplier 2
- Supplier 3

Связанные компании: По данным интервью, компания входит в группу компаний Сампле

Зарегистрированные иски: По данным из официальных источников, компания банкротом не является

Финансовые данные

Период, в месяцах	12	12	12
Заканчивающиеся на дату	01.01.2011	01.01.2010	01.01.2009
Валюта	RUB тыс	RUB тыс	RUB тыс
Долгосрочные вложения	120 980.00	110 885.00	89 538.00
вкл.: - Основные средства	109 739.00	100 156.00	79 468.00
- Финансовые вложения	10 015.00	10 515.00	10 015.00
Текущие активы	686 131.00	728 814.00	334 862.00
вкл.: - Склад	62 207.00	57 781.00	49 593.00
- Дебиторы	621 244.00	624 864.00	253 536.00
- Денежные средства	1 100.00	208.00	1 140.00
АКТИВЫ ВСЕГО	807 111.00	839 699.00	424 399.00
Собственный капитал	119 030.00	116 346.00	103 767.00
вкл.: - Уставный капитал	100.00	100.00	100.00
Обязательства всего	688 081.00	723 353.00	320 632.00
вкл.: - Долгосрочные			
обязательства	978.00	248.00	209.00
- Краткосрочные			
обязательства	687 103.00	723 105.00	320 423.00
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ			
И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСЕГО	807 111.00	839 699.00	424 399.00
Объем продаж	2 014 682.00	1 780 179.00	1 614 325.00
Себестоимость			
проданных товаров	1 966 789.00	1 742 361.00	1 597 481.00
Прибыль от основной деятельности			
Прибыль до уплаты налогов	7 544.00	9 119.00	2 013.00
Чистая прибыль	2 867.00	6 075.00	703.00

--- К о э ф ф и ц и е н т ы ---

Рентабельность продаж	0.37	0.51	0.12
-----------------------	------	------	------

Прибыль до налогов / Объем продаж			
Коэффициент рентабельности, %			
Прибыль от основной деятельности / Объем продаж			
Отдача от инвестиций, %	6.34	7.84	1.94
Прибыль до налогов / Собственный капитал			
Оборачиваемость			
текущих активов	2.94	2.44	4.82
Чистый доход от продаж / Оборотные средства			
Рабочий капитал	-972.00	5 709.00	14 439.00
Оборотные средства -			
Краткосрочные обязательства			
Лeverедж	0.15	0.14	0.24
Собственный капитал / Активы всего			
Коэффициент текущей ликвидности (к-т покрытия)	1.00	1.01	1.05
Текущие активы / Краткосрочные обязательства			
Коэффициент быстрой ликвидности			
ликвидности	0.91	0.93	0.89
(Оборотные средства - Запасы) /Краткосрочн. обязательства			
Отношение собственного капитала к кредиторам	5.78	6.22	3.09
Общая сумма обязательств / Собственный капитал			

Публикации

- 18.05.2007: Тема: www.businessinfo.ru

ЗАО "САМПЛЕ" входит в число ведущих производителей автопромышленного комплекса России. В 2002 ЗАО "САМПЛЕ" вошел в список 200 крупнейших предприятий РФ (по объему производства (рейтинговое агентство «Эксперт-РА»)..

По результатам работы в 2003 году согласно «Балльной системе оценки поставщиков» ЗАО "САМПЛЕ" было признано одним из лучших поставщиков ОАО «АВТОВАЗ»...

Комментарии: Основная информация данного отчета была подтверждена Оксаной Вячеславовной, Главным бухгалтером, во время интервью, проведенного 01.10.2007 по телефону (8482) 111111.

Мы послали компании нашу анкету по факсу (8482) 222222. Если будет получен ответ от компании с новыми данными, мы дополним данный отчет.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Финансовые показатели

- 01.01.2011: Отч. период: 12 мес., валюта: RUB, тыс

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ

I. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

010 Выручка нетто от реализации товаров, продукции, работ, услуг	2 014 682.00
020 Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	1 966 789.00
029 Валовая прибыль	47 893.00
030 Коммерческие расходы	3 585.00
040 Управленческие расходы	
050 Прибыль/убыток от реализации (010-020-030-040)	44 308.00
II. ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ	
060 Проценты к получению	28 608.00
070 Проценты к уплате	47 629.00
080 Доходы от участия в других организациях	
090 Прочие операционные доходы	357 666.00
100 Прочие операционные расходы	375 409.00
III. ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ	
120 Внереализационные доходы	
130 Внереализационные расходы	
140 Прибыль/убыток отчетного периода до налогообложения (050+060-070+080+090-100+120-130)	7 544.00
141 Отложенные налоговые активы	449.00
142 Отложенные налоговые обязательства	730.00
150 Налог на прибыль и иные аналог. обяз. платежи	4 396.00
160 Прибыль (убыток) от обычной деятельности	
IV. ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ	
170 Чрезвычайные доходы	
180 Чрезвычайные расходы	
190 Чистая прибыль (Нераспределенная прибыль/убыток отчетного периода) (стр. 160+170-180)	2 867.00

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

А К Т И В

I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

110 Нематериальные активы	570.00
111 патенты, лицензии, товарные знаки, иные аналогичные права и активы	
112 организационные расходы	
113 деловая репутация организации	
120 Основные средства	101 315.00
121 земельные участки и объекты природопользования	
122 здания, сооружения, машины, оборудование	
130 Незавершенное капитальное строительство	8 424.00
135 Доходные вложения в материальные ценности	
136 имущество для передачи в лизинг	
137 имущество, представляемое по договору проката	
140 Долгосрочные финансовые вложения	10 015.00
141 инвестиции в дочерние общества	
142 инвестиции в зависимые общества	
143 инвестиции в другие организации	
144 займы, предоставленные другим организациям на срок более 12 месяцев	
145 Отложенные налоговые активы	657.00
150 Прочие внеоборотные активы	
190 Итого по разделу I	120 980.00

II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

210 Запасы	62 207.00
211 сырье, материальные и др. аналогичные ценности	41 075.00
212 животные на выращивании и откорме	
213 затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	2 620.00
214 готовая продукция и товары для перепродажи	15 577.00
215 товары отгруженные	
216 расходы будущих периодов	2 935.00
217 прочие запасы и затраты	
220 Налог НДС по приобретенным ценностям	1 580.00
230 Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев)	789.00
231 покупатели и заказчики	789.00

232 векселя к получению	
233 задолженность дочерних и зависимых обществ	
234 авансы выданные	
235 прочие дебиторы	
240 Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	619 524.00
241 покупатели и заказчики	358 016.00
242 векселя к получению	
243 задолженность дочерних и зависимых обществ	
244 задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал	
245 авансы выданные	
246 прочие дебиторы	
250 Краткосрочные финансовые вложения	931.00
251 займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	
252 собственные акции, выкупленные у акционеров	
253 прочие краткосрочные финансовые вложения	
260 Денежные средства	1 100.00
261 касса	
262 расчетные счета	
263 валютные счета	
264 прочие денежные средства	
270 Прочие оборотные активы	
290 Итого по разделу II	686 131.00
300 БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	807 111.00

П А С С И В

III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ

410 Уставный капитал	100.00
420 Добавочный капитал	48 713.00
430 Резервный капитал	15.00
431 резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	15.00
432 резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	
470 Нераспределенная прибыль (Непокрытый убыток)	70 202.00
490 Итого по разделу III	119 030.00

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

510 Займы и кредиты	
511 кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	
512 прочие займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	
515 отложенные налоговые обязательства	978.00
520 Прочие долгосрочные обязательства	
590 Итого по разделу IV	978.00

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

610 Займы и кредиты	160 850.00
611 кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	
612 прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	
620 Кредиторская задолженность	526 213.00
621 поставщики и подрядчики	273 978.00
622 задолженность перед персоналом организации	8 856.00
623 задолженность перед государственными внебюджетными фондами	2 696.00
624 задолженность по налогам и сборам	4 055.00
625 прочие кредиторы	236 628.00
630 Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	
640 Доходы будущих периодов	41.00
650 Резервы предстоящих расходов	
660 Прочие краткосрочные обязательства	
690 Итого по разделу V	687 103.00

700 БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690) 807 111.00

- 01.01.2010: Отч. период: 12 мес., валюта: RUB, тыс

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ

I. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

010 Выручка нетто от реализации товаров, продукции, работ, услуг	1 780 179.00
--	--------------

020 Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	1 742 361.00
029 Валовая прибыль	37 817.00
030 Коммерческие расходы	11 506.00
040 Управленческие расходы	
050 Прибыль/убыток от реализации (010-020-030-040)	26 311.00
II. ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ	
060 Проценты к получению	18 963.00
070 Проценты к уплате	31 524.00
080 Доходы от участия в других организациях	
090 Прочие операционные доходы	1 058 632.00
100 Прочие операционные расходы	1 062 786.00
III. ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ	
120 Внереализационные доходы	4 799.00
130 Внереализационные расходы	5 277.00
140 Прибыль/убыток отчетного периода до налогообложения (050+060-070+080+090-100+120-130)	9 119.00
141 Отложенные налоговые активы	161.00
142 Отложенные налоговые обязательства	39.00
150 Налог на прибыль и иные аналог. обяз. платежи	3 166.00
160 Прибыль (убыток) от обычной деятельности	
IV. ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ	
170 Чрезвычайные доходы	
180 Чрезвычайные расходы	
190 Чистая прибыль (Нераспределенная прибыль/убыток отчетного периода) (стр. 160+170-180)	6 075.00

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

А К Т И В

I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	
110 Нематериальные активы	6.00
111 патенты, лицензии, товарные знаки, иные аналогичные права и активы	
112 организационные расходы	
113 деловая репутация организации	
120 Основные средства	92 988.00
121 земельные участки и объекты природопользования	
122 здания, сооружения, машины, оборудование	

130 Незавершенное капитальное строительство	7 168.00
135 Доходные вложения в материальные ценности	
136 имущество для передачи в лизинг	
137 имущество, представляемое по договору проката	
140 Долгосрочные финансовые вложения	10 515.00
141 инвестиции в дочерние общества	
142 инвестиции в зависимые общества	
143 инвестиции в другие организации	
144 займы, предоставленные другим организациям на срок более 12 месяцев	
145 Отложенные налоговые активы	208.00
150 Прочие внеоборотные активы	
190 Итого по разделу I	110 885.00

II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

210 Запасы	57 781.00
211 сырье, материальные и др. аналогичные ценности	38 112.00
212 животные на выращивании и откорме	
213 затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	906.00
214 готовая продукция и товары для перепродажи	15 848.00
215 товары отгруженные	
216 расходы будущих периодов	2 916.00
217 прочие запасы и затраты	
220 Налог НДС по приобретенным ценностям	45 960.00
230 Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев)	3 945.00
231 покупатели и заказчики	3 945.00
232 векселя к получению	
233 задолженность дочерних и зависимых обществ	
234 авансы выданные	
235 прочие дебиторы	
240 Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	519 969.00
241 покупатели и заказчики	275 876.00
242 векселя к получению	
243 задолженность дочерних и зависимых обществ	
244 задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал	
245 авансы выданные	
246 прочие дебиторы	
250 Краткосрочные финансовые вложения	100 950.00

251 займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	
252 собственные акции, выкупленные у акционеров	
253 прочие краткосрочные финансовые вложения	
260 Денежные средства	208.00
261 касса	
262 расчетные счета	
263 валютные счета	
264 прочие денежные средства	
270 Прочие оборотные активы	
290 Итого по разделу II	728 814.00
300 БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	839 699.00

П А С С И В

III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ

410 Уставный капитал	100.00
420 Добавочный капитал	48 713.00
430 Резервный капитал	15.00
431 резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	15.00
432 резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	
470 Нераспределенная прибыль (Непокрытый убыток)	67 518.00
490 Итого по разделу III	116 346.00

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

510 Займы и кредиты	
511 кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	
512 прочие займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	
515 отложенные налоговые обязательства	248.00
520 Прочие долгосрочные обязательства	
590 Итого по разделу IV	248.00

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

610 Займы и кредиты	163 079.00
611 кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	
612 прочие займы, подлежащие погашению	

в течение 12 месяцев после отчетной даты	
620 Кредиторская задолженность	559 994.00
621 поставщики и подрядчики	269 569.00
622 задолженность перед персоналом организации	7 994.00
623 задолженность перед государственными внебюджетными фондами	2 383.00
624 задолженность по налогам и сборам	2 033.00
625 прочие кредиторы	278 015.00
630 Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	
640 Доходы будущих периодов	32.00
650 Резервы предстоящих расходов	
660 Прочие краткосрочные обязательства	
690 Итого по разделу V	723 105.00
700 БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	839 699.00

- 01.01.2009: Отч. период: 12 мес., валюта: RUB, тыс

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ

I. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

010 Выручка нетто от реализации товаров, продукции, работ, услуг	1 614 325.00
020 Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	1 597 481.00
029 Валовая прибыль	16 843.00
030 Коммерческие расходы	7 416.00
040 Управленческие расходы	
050 Прибыль/убыток от реализации (010-020-030-040)	9 428.00
II. ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ	
060 Проценты к получению	
070 Проценты к уплате	8 107.00
080 Доходы от участия в других организациях	
090 Прочие операционные доходы	916 299.00
100 Прочие операционные расходы	919 821.00

III. ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ	
120 Внереализационные доходы	7 270.00
130 Внереализационные расходы	3 055.00
140 Прибыль/убыток отчетного периода до налогообложения (050+060-070+080+090-100+120-130)	2 013.00
141 Отложенные налоговые активы	64.00
142 Отложенные налоговые обязательства	133.00
150 Налог на прибыль и иные аналог. обяз. платежи	1 241.00
160 Прибыль (убыток) от обычной деятельности	
IV. ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ	
170 Чрезвычайные доходы	
180 Чрезвычайные расходы	
190 Чистая прибыль (Нераспределенная прибыль/убыток отчетного периода) (стр. 160+170-180)	703.00

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

А К Т И В

I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	
110 Нематериальные активы	7.00
111 патенты, лицензии, товарные знаки, иные аналогичные права и активы	
112 организационные расходы	
113 деловая репутация организации	
120 Основные средства	57 743.00
121 земельные участки и объекты природопользования	
122 здания, сооружения, машины, оборудование	
130 Незавершенное капитальное строительство	21 725.00
135 Доходные вложения в материальные ценности	
136 имущество для передачи в лизинг	
137 имущество, представляемое по договору проката	
140 Долгосрочные финансовые вложения	10 015.00
141 инвестиции в дочерние общества	
142 инвестиции в зависимые общества	
143 инвестиции в другие организации	
144 займы, предоставленные другим организациям на срок более 12 месяцев	
145 Отложенные налоговые активы	47.00
150 Прочие внеоборотные активы	

190 Итого по разделу I	89 538.00
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	
210 Запасы	49 593.00
211 сырье, материальные и др. аналогичные ценности	35 273.00
212 животные на выращивании и откорме	
213 затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	1 483.00
214 готовая продукция и товары для перепродажи	12 267.00
215 товары отгруженные	
216 расходы будущих периодов	570.00
217 прочие запасы и затраты	
220 Налог НДС по приобретенным ценностям	30 592.00
230 Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев)	3 945.00
231 покупатели и заказчики	3 945.00
232 векселя к получению	
233 задолженность дочерних и зависимых обществ	
234 авансы выданные	
235 прочие дебиторы	
240 Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	249 591.00
241 покупатели и заказчики	229 545.00
242 векселя к получению	
243 задолженность дочерних и зависимых обществ	
244 задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал	
245 авансы выданные	
246 прочие дебиторы	
250 Краткосрочные финансовые вложения	
251 займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	
252 собственные акции, выкупленные у акционеров	
253 прочие краткосрочные финансовые вложения	
260 Денежные средства	1 140.00
261 касса	
262 расчетные счета	
263 валютные счета	
264 прочие денежные средства	
270 Прочие оборотные активы	
290 Итого по разделу II	334 862.00

300 БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	424 399.00
-------------------------------------	------------

П А С С И В

III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ

410 Уставный капитал	100.00
420 Добавочный капитал	48 713.00
430 Резервный капитал	15.00
431 резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	15.00
432 резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	
470 Нераспределенная прибыль (Непокрытый убыток)	54 939.00
490 Итого по разделу III	103 767.00

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

510 Займы и кредиты	
511 кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	
512 прочие займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	
515 отложенные налоговые обязательства	209.00
520 Прочие долгосрочные обязательства	
590 Итого по разделу IV	209.00

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

610 Займы и кредиты	72 052.00
611 кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	
612 прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	
620 Кредиторская задолженность	248 371.00
621 поставщики и подрядчики	188 955.00
622 задолженность перед персоналом организации	5 660.00
623 задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1 958.00
624 задолженность по налогам и сборам	5 359.00
625 прочие кредиторы	46 440.00
630 Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	
640 Доходы будущих периодов	
650 Резервы предстоящих расходов	

660 Прочие краткосрочные обязательства	
690 Итого по разделу V	320 423.00
700 БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	424 399.00

- 01.01.2008: Отч. период: 12 мес., валюта: RUB, тыс

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ

I. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

010 Выручка нетто от реализации товаров, продукции, работ, услуг	1 406 525.00
020 Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	1 362 470.00
029 Валовая прибыль	44 055.00
030 Коммерческие расходы	
040 Управленческие расходы	
050 Прибыль/убыток от реализации (010-020-030-040)	44 055.00

II. ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

060 Проценты к получению	
070 Проценты к уплате	6 173.00
080 Доходы от участия в других организациях	
090 Прочие операционные доходы	88 398.00
100 Прочие операционные расходы	110 848.00

III. ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

120 Внереализационные доходы	2 846.00
130 Внереализационные расходы	20 968.00
140 Прибыль/убыток отчетного периода до налогообложения (050+060-070+080+090-100+120-130)	-2 690.00
141 Отложенные налоговые активы	
142 Отложенные налоговые обязательства	
150 Налог на прибыль и иные аналог. обяз. платежи	9 327.00
160 Прибыль (убыток) от обычной деятельности	

IV. ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

170 Чрезвычайные доходы	
180 Чрезвычайные расходы	
190 Чистая прибыль (Нераспределенная прибыль/убыток)	-12 110.00

отчетного периода) (стр. 160+170-180)

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

А К Т И В

I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

110 Нематериальные активы	9.00
111 патенты, лицензии, товарные знаки, иные аналогичные права и активы	
112 организационные расходы	
113 деловая репутация организации	
120 Основные средства	57 551.00
121 земельные участки и объекты природопользования	
122 здания, сооружения, машины, оборудование	
130 Незавершенное капитальное строительство	19 534.00
135 Доходные вложения в материальные ценности	
136 имущество для передачи в лизинг	
137 имущество, представляемое по договору проката	
140 Долгосрочные финансовые вложения	15.00
141 инвестиции в дочерние общества	
142 инвестиции в зависимые общества	
143 инвестиции в другие организации	
144 займы, предоставленные другим организациям на срок более 12 месяцев	
145 Отложенные налоговые активы	
150 Прочие внеоборотные активы	
190 Итого по разделу I	77 109.00

II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

210 Запасы	40 705.00
211 сырье, материальные и др. аналогичные ценности	25 586.00
212 животные на выращивании и откорме	
213 затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	
214 готовая продукция и товары для перепродажи	14 291.00
215 товары отгруженные	
216 расходы будущих периодов	828.00
217 прочие запасы и затраты	
220 Налог НДС по приобретенным ценностям	22 229.00

230 Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев)	
231 покупатели и заказчики	
232 векселя к получению	
233 задолженность дочерних и зависимых обществ	
234 авансы выданные	
235 прочие дебиторы	
240 Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	189 276.00
241 покупатели и заказчики	176 632.00
242 векселя к получению	
243 задолженность дочерних и зависимых обществ	
244 задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал	
245 авансы выданные	
246 прочие дебиторы	
250 Краткосрочные финансовые вложения	1 000.00
251 займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	
252 собственные акции, выкупленные у акционеров	
253 прочие краткосрочные финансовые вложения	
260 Денежные средства	1 372.00
261 касса	
262 расчетные счета	
263 валютные счета	
264 прочие денежные средства	
270 Прочие оборотные активы	
290 Итого по разделу II	254 582.00
300 БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	331 691.00

П А С С И В

III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ

410 Уставный капитал	100.00
420 Добавочный капитал	48 713.00
430 Резервный капитал	15.00
431 резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	
432 резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	15.00
470 Нераспределенная прибыль (Непокрытый убыток)	57 631.00

490 Итого по разделу III	106 459.00
--------------------------	------------

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

510 Займы и кредиты

511 кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты

512 прочие займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты

515 отложенные налоговые обязательства

520 Прочие долгосрочные обязательства

590 Итого по разделу IV	93.00
-------------------------	-------

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

610 Займы и кредиты	49 990.00
---------------------	-----------

611 кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты

612 прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты

620 Кредиторская задолженность	175 149.00
--------------------------------	------------

621 поставщики и подрядчики	131 576.00
-----------------------------	------------

622 задолженность перед персоналом организации	4 738.00
--	----------

623 задолженность перед государственными внебюджетными фондами	952.00
--	--------

624 задолженность по налогам и сборам	1 506.00
---------------------------------------	----------

625 прочие кредиторы	36 377.00
----------------------	-----------

630 Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов

640 Доходы будущих периодов

650 Резервы предстоящих расходов

660 Прочие краткосрочные обязательства

690 Итого по разделу V	225 139.00
------------------------	------------

700 БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	331 691.00
--	------------

- 01.01.2007: Отч. период: 12 мес., валюта: RUB, тыс

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ

I. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

010 Выручка нетто от реализации товаров, продукции,	1 395 573.00
---	--------------

работ, услуг	
020 Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	1 320 515.00
029 Валовая прибыль	75 058.00
030 Коммерческие расходы	
040 Управленческие расходы	
050 Прибыль/убыток от реализации (010-020-030-040)	75 058.00
II. ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ	
060 Проценты к получению	
070 Проценты к уплате	5 007.00
080 Доходы от участия в других организациях	
090 Прочие операционные доходы	238.00
100 Прочие операционные расходы	2 433.00
III. ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ	
120 Внерезидентские доходы	7 707.00
130 Внерезидентские расходы	31 592.00
140 Прибыль/убыток отчетного периода до налогообложения (050+060-070+080+090-100+120-130)	43 971.00
141 Отложенные налоговые активы	
142 Отложенные налоговые обязательства	
150 Налог на прибыль и иные аналог. обяз. платежи	16 513.00
160 Прибыль (убыток) от обычной деятельности	
IV. ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ	
170 Чрезвычайные доходы	
180 Чрезвычайные расходы	
190 Чистая прибыль (Нераспределенная прибыль/убыток отчетного периода) (стр. 160+170-180)	27 458.00

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

А К Т И В

I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

110 Нематериальные активы	
111 патенты, лицензии, товарные знаки, иные аналогичные права и активы	
112 организационные расходы	
113 деловая репутация организации	
120 Основные средства	45 564.00
121 земельные участки и объекты природопользования	

122 здания, сооружения, машины, оборудование	
130 Незавершенное капитальное строительство	18 563.00
135 Доходные вложения в материальные ценности	
136 имущество для передачи в лизинг	
137 имущество, представляемое по договору проката	
140 Долгосрочные финансовые вложения	7 15.00
141 инвестиции в дочерние общества	
142 инвестиции в зависимые общества	
143 инвестиции в другие организации	
144 займы, предоставленные другим организациям на срок более 12 месяцев	
145 Отложенные налоговые активы	
150 Прочие внеоборотные активы	
190 Итого по разделу I	64 842.00
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	
210 Запасы	59 112.00
211 сырье, материальные и др. аналогичные ценности	18 693.00
212 животные на выращивании и откорме	
213 затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	
214 готовая продукция и товары для перепродажи	34 015.00
215 товары отгруженные	
216 расходы будущих периодов	6 404.00
217 прочие запасы и затраты	
220 Налог НДС по приобретенным ценностям	17 139.00
230 Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев)	
231 покупатели и заказчики	
232 векселя к получению	
233 задолженность дочерних и зависимых обществ	
234 авансы выданные	
235 прочие дебиторы	
240 Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	147 909.00
241 покупатели и заказчики	114 625.00
242 векселя к получению	
243 задолженность дочерних и зависимых обществ	
244 задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал	
245 авансы выданные	
246 прочие дебиторы	

250 Краткосрочные финансовые вложения	
251 займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	
252 собственные акции, выкупленные у акционеров	
253 прочие краткосрочные финансовые вложения	
260 Денежные средства	7 831.00
261 касса	
262 расчетные счета	
263 валютные счета	
264 прочие денежные средства	
270 Прочие оборотные активы	
290 Итого по разделу II	231 991.00
300 БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	296 833.00

П А С С И В

III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ

410 Уставный капитал	100.00
420 Добавочный капитал	48 713.00
430 Резервный капитал	15.00
431 резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	
432 резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	15.00
470 Нераспределенная прибыль (Непокрытый убыток)	69 741.00
490 Итого по разделу III	118 569.00

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

510 Займы и кредиты	
511 кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	
512 прочие займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	
515 отложенные налоговые обязательства	
520 Прочие долгосрочные обязательства	
590 Итого по разделу IV	

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

610 Займы и кредиты	30 376.00
611 кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	

612 прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	
620 Кредиторская задолженность	147 888.00
621 поставщики и подрядчики	82 382.00
622 задолженность перед персоналом организации	4 571.00
623 задолженность перед государственными внебюджетными фондами	6 478.00
624 задолженность по налогам и сборам	21 585.00
625 прочие кредиторы	32 872.00
630 Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	
640 Доходы будущих периодов	
650 Резервы предстоящих расходов	
660 Прочие краткосрочные обязательства	
690 Итого по разделу V	178 264.00
700 БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	296 833.00

Отчет подготовлен IGK GROUP на условиях строгой конфиденциальности исключительно для вашего использования, и никакая часть отчета не может быть раскрыта любой третьей стороне. IGK GROUP не может акцептировать никакой ответственности за убытки или ущерб вызванный решениями, принятыми на основе информации из данного отчета

*** К О Н Е Ц Д О К У М Е Н Т А ***



Материалы подготовлены
**Фондом «Региональный центр
развития предпринимательства
Самарской области»**
www.fond-samara.com