# Экспортные контракты

# Оглавление

[Введение 4](#_Toc41456839)

[1.Общая характеристика экспортного контракта. 7](#_Toc41456840)

[1.1. Типовые контракты в международной торговле 7](#_Toc41456841)

[1.2. Стороны внешнеторгового контракта купли-продажи 15](#_Toc41456842)

[1.3. Форма экспортного контракта 16](#_Toc41456843)

[2.Расчеты банка по экспортному контракту. 23](#_Toc41456844)

[2.1. Условия расчетов:в кредит, наличный платеж, опцион наличного   
платежа 23](#_Toc41456845)

[2.2. Формы расчетов по экспортным контрактам (банковский перевод,инкассо,аккредетив(вексель)) 27](#_Toc41456846)

[2.3. Валютный контроль над экспортными сделками 36](#_Toc41456847)

[Заключение 57](#_Toc41456848)

[Библиографический список 62](#_Toc41456849)

# Введение

Современный этап развития внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций характеризуется существенными изменениями методов и форм установления договорных связей с иностранными партнерами. Применение правовых норм в области международных экономических отношений имеет ряд особенностей. Предприниматель, выходящий на внешний рынок, должен обладать определенным объемом правовых знаний об особенностях внешнеторгового договора купли-продажи, о действующем в международной торговле правовом режиме.

Правовая основа международных коммерческих операций (англ. commercial transactions) - институт международной коммерческой сделки. Источниками права в этом случае являются международные соглашения, правила, конвенции, национальные законодательства, системы нормативных актов, регулирующие внешнеэкономическую деятельность, сложившиеся в международной торговле традиции.

Институт международной коммерческой сделки - это совокупность гражданско-правовых норм, регулирующих порядок и формы совершения сделок, заключаемых с иностранным партнером, их содержание, условия действительности этих сделок и юридические последствия их недействительности.

Применительно к договорным отношениям российских предпринимателей с партнерами иностранных государств используются различные термины: “сделка”, “договор”, “соглашение”, “контракт”, которые в нашем контексте являются синонимами.

Контракт (англ. contract) - это вид документа, содержащего все условия купли-продажи. Из самого названия торгового контракта следует, что одна сторона осуществляет покупку, а другая - продажу предмета договора (товара). Непременным условием торгового контракта (англ. trade contract) является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. Этот договор отличается от всех других видов договоров - арендного, лицензионного, страхования и др., где не содержится условие о переходе права собственности на товар, а предметом договора является право пользования товаром, или предоставление услуг. Отношения, возникающие из договора (контракта), называются договорными (контрактными) отношениями, а обязательства сторон, вытекающие из договора (контракта), - обязательствами по договору (контракту) (англ. obligations under a contract).

Под куплей-продажей (англ. purchase and sale) понимается передача одной стороной права собственности на определенный товар и передача этого товара другой стороне, которая обязуется принять его и оплатить по согласованной цене. Основная функция договора купли-продажи (англ. sale and purchase contract) - оформление перехода имущества из собственности одного лица в собственность другого.

Внешнеторговый договор (контракт) купли-продажи – соглашение российских предпринимателей с иностранными фирмами и гражданами, имеющее предметом внешнеэкономические операции, связанные с обменом товарами.

Внешнеторговый договор имеет следующие признаки:

1) один из контрагентов по сделке является (юридическое или физическое лицо) представителем иностранного государства;

2) товар (продукция) находится на территории иностранного государства;

3) при исполнении договора товар (продукция), как правило, пересекает территорию одного или нескольких иностранных государств.

Внешнеторговый договор купли-продажи содержит вводную часть, реквизиты сторон (юридический адрес и банковские реквизиты) и следующие основные условия:

- предмет и объект поставки (наименование и количество товара);

- способы определения качества и количества товара;

- срок и место поставки;

- базисные условия поставки;

- цена (стоимость единицы или одной партии товара) и общая стоимость поставки;

- условия платежа;

- порядок сдачи-приемки товара;

- транспортные условия;

- условия о гарантиях и санкциях;

- порядок разрешения споров;

- обстоятельства освобождения от ответственности, форс-мажор.

Договор подписывается уполномоченными лицами и их подписи скрепляются печатями.

В контракт также могут быть внесены положения, общие для обязательств продавца и покупателя:

- понятие и порядок исчисления убытков и их возмещение при возможном нарушении обязательств одной из сторон;

- санкции при просрочке платежа;

- транспортный и валютный риски;

- принципы освобождения от ответственности;

- право на приостановление исполнения обязательств;

- условия страхования товара;

- порядок расторжения договора.

Данная работа посвящена особенностям внешнеторговых сделок по экспорту товаров за рубеж. В частности в работе рассматриваются такие проблемы, как общая хараткеристика экспортных контрактов, условия и формы расчетов по экспортному контракту, а также ньюансы валютного контроля за экспортными сделками.

При написании работы была использована учебная литература и научные публикации на тему исследования, а также нормативные акты, регулирующие данную сферу хоязйственных отношений.

# 1.Общая характеристика экспортного контракта.

# 1.1. Типовые контракты в международной торговле

Международные торговые или коммерческие (англ. commerce) операции подразделяются на основные операции (англ. basic operations, main operations, majоr operations), осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций (контрагентами разных стран), и обеспечивающие, связанные с продвижением товара от продавца к покупателю[[1]](#footnote-1).

К основным коммерческим операциям относятся:

- операции по обмену товарами в материальной форме (коммерческий экспорт и импорт);

- операции по обмену научно-техническими знаниями в форме торговли патентами, лицензиями, ноу-хау;

- операции по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);

- арендные операции;

- операции по международному туризму;

- операции по предоставлению консультативных услуг в области информации и совершенствования управления, по обмену кинофильмами и телепрограммами.

Операции, обеспечивающие международный товарооборот, включают:

- операции по международным перевозкам грузов;

- транспортно-экспедиторские операции;

- операции по страхованию грузов;

- операции по хранению грузов при международных перевозках;

- по ведению международных расчетов.

Эти операции получили название операций товародвижения.

Особо следует выделить область производственного и научно-технического сотрудничества как специфическую сферу международного коммерческого дела. Это сотрудничество выступает как результат определенной организационно-управленческой деятельности, целью которой является заключение соглашений:

- о специализации и кооперировании производства;

- об организации совместного строительства объектов и их эксплуатации;

- о поставке крупных промышленных объектов с компенсацией товарной продукцией;

- о кооперации в области научных исследований и др.

Эти соглашения реализуются на основе заключения международных торговых сделок. Поэтому область производственного и научно-технического сотрудничества входит в сферу международной торговли.

Следовательно, понятие международная торговля включает в себя не только осуществление коммерческих операций с материальными ценностями,но и другие виды торгово-экономической деятельности, реализуемой через каналы международной торговли.

Международная торговля (англ. international trade) - это сфера международных торгово-денежных отношений, специфическая форма обмена продуктами труда (товарами и услугами) между продавцами и покупателями разных стран. Международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира. При этом внешняя торговля отдельных государств, регионов выступает составным элементом международной торговли[[2]](#footnote-2).

Осуществление международных коммерческих операций требует применения определенных правовых форм и использования конкретных методов их проведения.

Правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции, является международная торговая сделка, обязательное условие которой - заключение ее с иностранным контрагентом.

Под международной торговой сделкой (англ. international trade) понимают договор или соглашение (англ. agreement, arrangement, deal, deed, bargain, contract) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленных товарных единиц и (или) оказанию услуг в соответствии с условиями, согласованными сторонами[[3]](#footnote-3).

Международный характер договора вытекает из того, что его субъектами (сторонами) являются коммерческие предприятия (фирмы), находящиеся в разных странах.

Договор не будет считаться международным, если он заключен между сторонами разной государственной (национальной) принадлежности, коммерческие предприятия (фирмы) которых находятся на территории одного государства (например: между филиалами и дочерними компаниями фирм разных стран, находящихся на территории одной страны). В то же время договор признается международным, если он заключен между коммерческими предприятиями одной государственной (национальной) принадлежности, находящимися на территории разных государств.

Такое толкование договора содержится в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская Конвенция 1980 г.) и в Новой Гаагской Конвенции о праве, применимом к договорам международной купли-продажи, 1985 года.

Под торговой сделкой (англ. sale, trade deal, commercial deal, commercial transaction, bargain) понимаются все сделки, связанные с обменом товарами в материальной форме и предоставлением услуг как основных, так и обеспечивающих международный товарооборот[[4]](#footnote-4).

Признание за сделкой торгового характера подчиняет ее не только общим нормам гражданского права, но и специальным нормам торгового права, определяющим правила их заключения и исполнения.

Стороны в торговой сделке относятся к особой категории предпринимателей, именуемых коммерсантами (англ. businessman, tradesman), деятельность которых подчиняется во многом специальному правовому режиму. Важно подчеркнуть, что этот режим ослабляет формализм заключения сделок, в частности, коммерсанты освобождаются от ряда сложностей в доказательстве принятия договора. Это позволяет рассматривать сделку не только когда она представлена в письменной форме, но и устно (по телефону, телетайпу).

Под товарными единицами (англ. unit, piece) понимаются отдельные количества товаров одного вида, которые признаются в течение определенного периода предметом фактической или возможной торговой сделки. Партия состоит из одной или более товарных единиц, предназначенных для совместной перевозки из оговоренного пункта отправления в установленное покупателем место поставки. Перевозка партии может осуществляться последовательно, в несколько этапов[[5]](#footnote-5).

В международной коммерческой практике взаимное волеизъявление может принимать форму договора купли-продажи, лицензионного или арендного договора, договора страхования, перевозки, хранения и др. Взаимосогласованное волеизъявление, предусматривающее поставку товаров в материальной форме, сопровождаемую перечисленными выше обеспечивающими услугами, а также сопутствующими услугами (инжиниринговыми, лицензионными и др.), может облекаться в форму договора купли-продажи, заказа, тендера.

Под экспортно-импортными операциями (англ. export-import transactions) понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму[[6]](#footnote-6). При этом под экспортными операциями (англ. export operations, exportations) понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под импортными операциями (англ. import operations, importations) понимается деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке страны покупателя.

В международной коммерческой практике под экспортом и импортом понимаются операции, осуществляемые на коммерческой основе, на основе заключения и исполнения международных торговых сделок - контрактов купли-продажи. Поставки в виде помощи, даров и другие, осуществляемые на безвозмездной основе, в стоимость экспорта и импорта, как правило, не включаются, а учитываются отдельно.

Экспортно-импортные операции считаются совершенными, если товар пропущен через государственную границу страны контрагента, что возможно после выполнения определенных таможенных формальностей и процедур, в числе которых представление сведений для статистического учета. Таможенный учет экспортно-импортных грузов - база статистического учета международных товарных потоков. Он закладывается в основу национальной внешнеторговой статистики каждой страны и статистики международной торговли, которая ведется и публикуется международными экономическими организациями системы ООН. Поэтому единообразию ведения таможенного статистического учета, унификации понятий, стандартизации внешнеторговой документации придается чрезвычайно большое значение как на международном, так и на национальном уровнях.

Остановимся на некоторых определениях, используемых в международной коммерческой практике.

Типовой контракт (англ. contract form, standard form of contract) - это примерный договор или унифицированные условия сделки купли-продажи, изложенные в письменной форме, сформулированные с учетом торговой практики, и принятые договаривающимися сторонами. Типовой контракт применим к определенным видам торговли[[7]](#footnote-7).

Форма типовых контрактов может быть различной.

- Типовой контракт может быть представлен в виде документа, для которого участники могут использовать сам договор, в том случае, если они его подпишут и заполнят в нем те статьи, которые требуют согласования (например, наименование сторон; количество, качество, цена, срок и место поставки товара).

- Типовым контрактом называют также и общие условия купли-продажи. Общие условия - это список статей договора, разработанных с учетом торговой практики и базисных условий поставки, которые участники договора могут включать в свой контракт или ссылаться на них. Но сам напечатанный документ, в котором содержатся только условия купли-продажи, не является контрактом, эти условия составляют неотъемлемую часть контракта.

В практике торговли чаще встречается форма типового контракта, состоящая из двух частей: согласуемой части и унифицированной части или общих условий, которые остаются неизменными в каждом отдельном случае.

Типовые контракты составляются на бланках, изготовленных типографским способом, причем на первом листе печатаются индивидуальные условия сделки, а на обороте или на остальных листах - общие условия. Иногда во всех пунктах контракта оставляется место для уточнения согласуемых условий. Типовой контракт может использоваться двумя способами:

- во-первых, путем безоговорочного присоединения одной из договаривающихся сторон к условиям окончательной формы типового договора, предложенной другой стороной, которая не должна изменяться за исключением незначительных деталей;

- во-вторых, типовой контракт используется как образец, который может быть изменен в соответствии с условиями конкретной сделки.

Чаще всего типовой контракт, разработанный одним из контрагентов, берется за образец и на его основе путем согласования каждого условия разрабатывается индивидуальный контракт, который и подписывается сторонами.

Типовые контракты применяются чаще всего при заключении сделок:

- на стандартные виды машин и оборудования или потребительские товары;

- на промышленное сырье, поставляемое на долгосрочной основе;

- на биржах на массовые сырьевые и продовольственные товары[[8]](#footnote-8).

Это обусловлено тем, что особенности массовых товаров, в частности, их внутренняя однородность с точки зрения физико-химических свойств, облегчают унификацию условий контрактов по определению качества и количества товара, способов упаковки (если она требуется), условий страхования во время перевозки и др. Имеет значение и то, что торговля этими товарами осуществляется в крупных объемах, причем импортеры, в особенности биржевых товаров, как правило, объединены в крупные отраслевые организации.

Распространение типовых контрактов является результатом стремления к унификации условий международной торговли и обусловлено определенными преимуществами, которые дает их использование. В частности, предварительная подготовка большей части текста контракта позволяет более тщательно его разработать, чем если бы он согласовывался во время индивидуальных переговоров, экономит время при заключении сделки и дает возможность широко использовать имеющийся практический опыт торговли в данной отрасли.

Типовые контракты периодически пересматриваются и частично изменяются. Это обусловлено рядом причин, в частности постоянным изменением соотношения сил между экспортерами и импортерами на мировом рынке. Другой причиной является изменение с развитием научно-технического прогресса организационно-технических условий торговли (средств перевозки, методов определения качества и др.), что вызывает необходимость пересмотра отдельных формулировок действующих контрактов или разработки контрактов на новых условиях.

Типовые контракты разрабатываются союзами предпринимателей, объединениями, ассоциациями, федерациями, комитетами товарных бирж, торговыми палатами, монополистическими объединениями и крупными фирмами, а также Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК).

Однако по многим товарам - зерновым, лесоматериалам, кожсырью - существуют специальные типовые контракты, разработанные международными союзами предпринимателей и отраслевыми национальными союзами. Они разрабатывают несколько вариантов типовых контрактов для каждого вида товара. Разница между этими вариантами обычно заключается в базовых условиях, а следовательно и в методе определения цены (ФОБ, СИФ и т.д.); в определении способа поставки товара - целыми пароходами или мелкими отправками; в определении основного направления перевозки товара от места происхождения до места назначения, что может влиять на упаковку товара, условия страхования и т.д.

Применение типовых контрактов участниками соответствующего объединения обязательно (об этом обычно вносится оговорка в устав объединения). Поэтому участники объединений отказываются заключать контракты на условиях, отличающихся от установленных этим объединением. Это дает им возможность навязывать односторонне выгодные условия торговли экономически более слабым партнерам.

В наиболее монополизированных отраслях торговли сделки обычно заключаются на основе контрактов, разрабатываемых крупными компаниями. Если в сделку вступают два участника монополистических объединений, каждое из которых имеет свой типовой контракт, то условия контрактов становятся предметом переговоров, в результате которых может быть выработан новый вариант контракта. Каждый раз полученное преимущество более сильный контрагент стремится сохранить за собой, объявляя его торговым обычаем. Контрагенты, для которых такой обычай является невыгодным, добиваются его отклонения или изменения. Этим, собственно, и объясняется огромное многообразие формулировок, встречающихся в типовых контрактах. Таким образом, по своему характеру типовые контракты являются выразителями сложившейся в практике мировой торговли техники заключения сделок.

# 1.2. Стороны внешнеторгового контракта купли-продажи

Во внешнеторговой сделке принимают участие две стороны (англ. сontract parties), именуемые контрагентами (партнерами) (англ. contracting party, counterpart, foreign partner). По общему правилу в контрактные отношения данного вида могут вступать иностранные физические и юридические лица, а также лица без гражданства. Стороны, участвующие во внешнеторговой сделке, должны обладать определенными полномочиями на ее совершение.

Юридическое лицо (англ. legal person, juridical person, juristic person) - это организация, имеющая в соответствии с законодательством страны принадлежности, национальным режимом собственности, обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом[[9]](#footnote-9).

В соответствии со ст. 48 ГК РФ юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Юридическое лицо может осуществлять любые виды деятельности, соответствующие целям, предусмотренным в его учредительных документах, и не запрещенные законом. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, юридическое лицо может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии) (ст. 49 ГК РФ).

Юридическое лицо подлежит регистрации в соответствии с требованиями национального законодательства. Согласно п. 2 ст. 51 ГК РФ юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации. Данный факт является основанием для приобретения организацией соответствующих гражданских прав и принятия на себя гражданских обязанностей.

Иностранное юридическое лицо - это организация, обладающая правами и обязанностями юридического лица по законодательству иностранного государства его регистрации[[10]](#footnote-10). Следует иметь в виду, что в каждом государстве существуют свои особенности в толковании и определении видов и типов юридических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

При подготовке к заключению сделки внешнеторговой купли-продажи необходимо ознакомиться с соответствующими документами, подтверждающими правомочия представителя иностранной фирмы и самой фирмы на заключение данного вида договора.

ГК РФ устанавливает, что договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора (часть 1 ст. 432).

# 1.3. Форма экспортного контракта

Заключение внешнеторгового контракта купли-продажи как определенный процесс представляет собой систему действий сторон (партнеров) в ходе согласования условий контракта. Начальным этапом являются предварительные переговоры, которые иногда называются трактацией сделки (англ. making a contract)[[11]](#footnote-11). Переговоры ведутся почтовой или телеграфной перепиской, по телефону или во время личных встреч представителей сторон. Инициатива вступления в переговоры может быть проявлена как продавцом, так и покупателем. Покупатель либо откликается на объявление или другой вид рекламы продавца, либо обращается к известной ему фирме с запросом прислать предложение или оферту (англ. offer). Продавец может сам направить такую оферту фирме как возможному покупателю.

В соответствии с п. 2 ст. 432 ГК РФ договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и принятия предложения или акцепта (англ. acceptance) другой стороной. Офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение (часть 1 ст. 435 ГК РФ).

Оферта должна содержать всю необходимую информацию относительно существенных условий договора. Существенными являются условия договора о его предмете, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договора данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение (п. 1 ст. 432 ГК РФ). Лицо, сделавшее оферту, именуется оферентом (англ. offerer). Принятие такого предложения называется акцептом, а лицо, принявшее предложение, именуется акцептантом (англ. acceptor).

В коммерческой практике оферта представляет собой письменное, устное или вытекающее из поведения предлагающей стороны - оферента - сообщение о желании вступить в юридически обязывающий договор (контракт), причем из условий данного сообщения следует, что оно будет связывать оферента, как только сторона - акцептант, которой оферта адресована, примет ее путем действия, воздержанием от действия или встречным обязательством. Акцепт в данном случае свидетельствует о принятии оферты. Безусловно, согласие с офертой признается акцептом, если оно получено оферентом в оговоренные предложением сроки. Ответ о согласии заключить договор на иных условиях, чем было предложено в оферте, рассматривается как новая - встречная оферта. Оферта покупателя по договору купли-продажи дается в форме заказа.

По общему правилу оферта должно содержать:

- точное и сокращенное наименование продавца;

- его торговую марку, фирменный знак (если имеется);

- наименование товара;

- краткую и достаточную характеристику товара;

- предлагаемый объем поставки;

- минимальное количество поставляемого товара в партии;

- сведения об упаковке;

- условия поставки по ИНКОТЕРМС (раскрыть понятие);

- цену на условиях поставки за штуку и за партию;

- сроки поставки;

- порядок оплаты;

- оптовую скидку;

- реквизиты продавца[[12]](#footnote-12).

В коммерческой практике под офертой понимается предложение товара. Оферта, следовательно, может быть сделана только продавцом, а не покупателем. При этом различают два вида оферты.

Твердая оферта (англ. firm offer) - письменное предложение о продаже определенной партии товара, направленное конкретному покупателю[[13]](#footnote-13). Это предложение, на основании которого у оферента возникают определенные обязательства, вытекающие из оферты. В ней продавец оговаривает срок, в течение которого считает себя связанным предложенными им условиями, то есть он не вправе отменить или изменить их. Полученная адресатом оферта не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцепта, если иное не оговорено в самой оферте либо не вытекает из существа предложения или обстановки, в которой оно было сделано (ст. 436 ГК РФ). В течение данного срока продавец не может обратиться с подобным предложением к другому партнеру. Ответ, не полученный в срок, указанный в оферте, означает отказ покупателя от заключения контракта; продавец освобождается от сделанного им предложения и имеет право обратиться с таковым к другому партнеру.

Получив соответствующее сообщение с предложением заключить контракт, покупатель должен или принять такую оферту полностью, или отклонить ее. Акцепт должен быть полным и безоговорочным (ч. 1 ст. 438 ГК РФ). Несогласие покупателя с каким-либо пунктом оферты приравнивается к отказу от заключения контракта на предложенных условиях. В этом случае покупатель направляет продавцу контрпредложение. При наличии разногласий между покупателем и продавцом условия сделки могут обсуждаться и изменяться до достижения соглашения по всем существенным положения контракта.

В случае, если предложение о заключении контракта полностью приемлемо для покупателя, он направляет продавцу в установленный в оферте срок безоговорочный акцепт. Договор считается заключенным, если акцепт получен лицом, направившим оферту, в пределах указанного в нем срока (ст. 440 ГК РФ).

Свободная оферта (англ. free offer) или публичная оферта - это предложение о продаже определенной партии товара, направленное неопределенному кругу лиц, непорождающее для оферента какие-либо обязательства[[14]](#footnote-14). Содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется, признается публичной офертой (ч.II ст. 437 ГК РФ). Реклама и иные предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, рассматриваются как приглашение делать оферты, если иное прямо не указано в предложении (ч.1 ст.437 ГК РФ). Свободную оферту продавец делает одновременно нескольким покупателям, что обеспечивает ему ознакомление с товарным рынком. Получение свободной оферты потенциальным покупателем означает, что такое же предложение получено и его конкурентами, следовательно, по отношению к данному покупателю продавец не связан твердыми обязательствами.

Ст. 441 ГК РФ устанавливает, что, когда в письменной оферте не определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен лицом, направившим оферту, до окончания срока, установленного законом или иными правовыми актами, а если такой срок не установлен, - в течение необходимого для этого времени. Когда оферта сделана устно без указания срока для акцепта, договор считается заключенным, если другая сторона немедленно заявила о своем согласии (акцепте).

Следовательно, согласие покупателя на условия, изложенные в свободной оферте, не означает еще заключение договора. Если покупатель согласен с таким предложением, то он должен подтвердить свое согласие твердой контрофертой. И если фирма-продавец акцептует эту контроферту, то контракт считается заключенным на предложенных условиях.

В случае, если покупатель предлагает заключить договор на иных условиях, чем предложено в оферте, ответ признается отказом от акцепта и в то же время новой офертой (ст.443 ГК РФ). В данном случае для заключения договора продавец и покупатель осуществляют дальнейшее уторговывание сделки.

Согласно ст. 444 ГК РФ, если в договоре не указано место его заключения, договор признается заключенным в месте жительства гражданина или месте нахождения юридического лица, направившего оферту.

По общему правилу условия внешнеторгового договора купли-продажи определяются сторонами (партнерами, контрагентами) по собственному усмотрению. Действующее российское законодательство устанавливает только общие рамки договорного правоотношения. Особенность правового регулирования внешнеторговых сделок проявляется в том, что стороны внешнеторгового договора купли-продажи должны определить законодатель-ство страны, применимое к данному контракту. Выбор законодательства партнеры осуществляют по соглашению. Если же в контракте соглашение отсутствует, то применяются коллизионные нормы.

Коллизионная норма (англ. conflict rule) - это норма, определяющая право какого государства должно быть применено к соответствующему правоотношению[[15]](#footnote-15). Вместе с материально-правовой нормой, к которой отсылает коллизионная норма, она выражает определенное правило поведения для участников гражданского оборота, в нашем случае - продавца и покупателя по внешнеторговому контракту купли-продажи.

Внешнеторговые сделки купли-продажи должны совершаться российскими предпринимателями в письменной форме. Несоблюдение формы таких сделок влечет за собой их недействительность (ст. 162 ГК РФ). Из этого положения следует правило, согласно которому письменные доказательства (переписка, выставление счета и т.п.) в подтверждение заключения внешнеторговой сделки купли-продажи не допускаются.

По законодательству ряда зарубежных стран не требуется обязательного письменного оформления внешнеторговых договоров. Согласно Венской конвенции 1980 года (ст. 11) не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Допускается его подтверждение любыми средствами, включая свидетельские показания. Однако при присоединении Союза ССР к указанной Конвенции 23 мая 1990 года была сделана оговорка о неприменимости положений ст. 11 Конвенции, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в СССР. В настоящее время названная Конвенция, в том числе и оговорка к ней, действуют в порядке правопреемства и для Российской Федерации.

В зависимости от страны совершения внешнеторговой сделки купли-продажи может потребоваться регистрация или нотариальное удостоверение сделки. Согласно российскому законодательству законом может быть установлена государственная регистрация сделок с движимым имуществом определенных видов.

Сделка оформляется одним из следующих способов:

- в виде документа, подписанного обеими сторонами (контракт);

- в виде твердой оферты продавца, акцептованной покупателем. В этом случае продавец направляет покупателю подробно разработанную оферту и сделка считается заключенной путем обмена письмами (оферта и акцепт);

- в виде заказа, сделанного покупателем (заказчиком) продавцу (поставщику) и подтвержденного последним. В этом случае сделка оформляется двумя документами: заказом и подтверждением поставщика[[16]](#footnote-16).

# 2.Расчеты банка по экспортному контракту.

# 2.1. Условия расчетов:в кредит, наличный платеж, опцион наличного платежа

Используются следующие условия оплаты товара:

1. Оплата вперед (англ. preshipment finance, prepayment finance) - покупатель оплачивает всю стоимость товара до его поставки, оплата части стоимости определяется как задаток (англ. deposit)[[17]](#footnote-17).

Статья контракта в этом случае может быть изложена так:

Вариант I

4. Оплата

4.1. Стоимость поставляемого товара, указанная в п. \_\_\_ настоящего Контракта, оплачивается путем предоплаты.

4.2.Покупатель обязан перечислить денежную сумму в уплату полной стоимости поставляемого товара на р/счет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(указывается номер р/счета, название банка, его адрес)

до \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

(дата)

2. В условиях контракта можно предусмотреть оговорку об отсрочке платежа (англ. postponement of payment) - это особый способ погашения задолженности, при котором ее внесение в полной сумме переносится на срок более поздний, чем предусмотрено договором.

3. Оплата в рассрочку (англ. payment by instalment). Это способ оплаты товаров или услуг, при котором платеж производится не в полной сумме их стоимости, а по частям (наиболее распространен при продаже розничных товаров в кредит).

Партнеры могут момент перечисления денежной суммы в качестве предоплаты за поставляемый товар связать с определенным действием продавца. Например, при получении покупателем телеграфного извещения об окончании погрузки товара на борт судна в порту отправления, с передачей продавцом покупателю соответствующих товаросопроводительных документов, перечень которых должен быть указан в контракте.

Вариант II

4. Оплата

4.1. Стоимость поставляемого товара, указанного в п. \_\_\_\_ настоящего Контракта, оплачивается путем предоплаты.

4.2. Покупатель обязан перечислить денежную сумму в уплату полной стоимости поставляемого товара на р/счет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ немедленно по получении

(номер р/счета, название банка, его адрес)

следующих документов:

счета \_\_\_\_\_\_\_\_ экз.

коносамента \_\_\_\_\_\_\_ экз.

сертификата качества \_\_\_\_\_\_\_ экз.

Стороны договора обычно устанавливают конкретные сроки платежа (англ. date of payment). Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставляется в его распоряжение или товар готов к отгрузке.

Способ платежа (англ. manner of payment) определяет, когда должна быть осуществлена оплата товара по отношению к его фактической поставке.

Основные способы платежа: наличный, платеж с авансом, платеж в кредит.

Наличный платеж (англ. cash payment) - полная или частичная оплата товара до срока или в момент перехода товара или товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя.

Платеж с авансом (англ. advance payment) предусматривает выплату покупателем поставщику согласованных в контракте сумм в счет причитающихся по контракту платежей до передачи товара в его распоряжение, а чаще всего до начала исполнения заказа[[18]](#footnote-18). Авансовый платеж выполняет двоякую функцию: как форма кредитования покупателем продавца и как средство обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту. При отказе покупателя принять заказанный товар поставщик имеет право обратить полученный им аванс на возмещение убытков. Аванс может быть предоставлен в денежной и товарной формах (сырье, материалы, комплектующие узлы и детали). Аванс в денежной форме определяется в процентах от общей стоимости размещаемого заказа.

Погашение аванса (англ. repayment of an advance) осуществляется путем зачета при поставке товара в определенном проценте от каждой поставки. Как правило, аванс обеспечивается гарантией банка или в контракт вносится оговорка, что в случае невыполнения продавцом условий договора аванс возвращается в полной сумме покупателю. Для обеспечения такого возврата можно включить в условия контракта оговорку:

“Продавец обязан возвратить аванс Покупателю немедленно после того, как станет очевидным, что поставка, оговоренная в контракте, не будет осуществлена”.

Вариант банковской гарантии

Мы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ приняли к сведению Ваш Контракт N \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_ г. с Фирмой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ и обязуемся в случае, если Фирма не выполнит своего обязательства о поставке Вам предусмотренного указанным контрактом товара в срок до \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, немедленно по получении от Вас соответствующего требования возвратить Вам наличными денежную сумму либо перечислить немедленно на указанный Вами р/счет денежную сумму в размере \_\_\_\_\_\_\_\_ руб. плюс \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ процентов годовых”.

Наше обязательство о немедленном возврате указанной выше денежной суммы вступит в силу также в случае, если Фирма \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ будет объявлена банкротом или неплатежеспособной.

Наше обязательство вступает в силу немедленно по производству Вами платежа аванса Фирме \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ согласно условиям контракта N \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 19 \_\_\_ г. Оно остается в силе до момента окончания выполнения Фирмой своих обязательств по указанному контракту.

Город Дата Банк

Печать Подписи ответственных лиц

Платеж в кредит (англ. payment by instalments) предусматривает расчет по сделке на основе предоставленного экспортером (продавцом) импортеру (покупателю) фирменного кредита (англ. granted commercial credit).

По срокам фирменные кредиты подразделяются на:

- краткосрочные (англ. shot term credit) - до одного года;

- среднесрочные (англ. intermediate term credit) - до пяти-десяти лет;

- долгосрочные (англ. long term credit) - свыше пяти или десяти лет.

Фирменные кредиты предоставляются в двух формах: товарной и денежной. Иногда встречается сочетание этих двух форм[[19]](#footnote-19).

Предоставление товарного кредита (англ. credit agains goods) чаще всего осуществляется путем отсрочки или рассрочки платежа.

При выдаче денежного кредита (англ. monetary credit, financial credin) в контракте подробно оговариваются его условия:

- стоимость кредита (англ. cast of credit), определяемая в процентах годовых;

- срок использования кредита (англ. term of credit);

- срок погашения кредита (англ. term of repayment of credit);

- льготный период, в течение которого не производится погашение кредита;

- валюта контракта (англ. currency of contract)[[20]](#footnote-20).

При заключении контракта устанавливается в какой валюте будет произведена оплата товаров. Такой валютой может быть валюта страны-импортера, страны-экспортера или третьей страны, а также искусственная счетная единица СДР (специальные права заимствования) и ЭКЮ (Европейская валютная единица). Иногда в условиях контракта предусматривается право импортера по своему усмотрению произвести платежи в различных валютах. Как правило, используются устойчивые валюты (англ. stable currency) или валюты традиционные для данного вида товаров, например, цены на нефть и нефтепродукты обычно выражаются в долларах США.

# 2.2. Формы расчетов по экспортным контрактам (банковский перевод,инкассо,аккредетив(вексель))

Формы расчетов связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа. Наличные денежные знаки во внешнеторговых сделках обычно не применяются.

Основными формами расчетов, используемыми в международной коммерческой практике, являются:

- инкассовая;

- аккредетивная;

- по открытому счету;

- телеграфные и почтовые переводы;

- чековая;

- вексельная[[21]](#footnote-21).

Инкассо (англ. collection of payments) - вид банковской операции, заключающейся в получении банком денег по различным документам: векселям, чекам и т.п. от имени своих клиентов и зачислении их в установленном порядке на счет получателя средств.

Инкассовая форма расчета или инкассо товарных документов предполагает передачу экспортером поручения своему банку на получение от импортера определенной суммы платежа против предъявления ему товарных документов, перечень которых дается в контракте, а также векселей, чеков и других подлежащих оплате документов[[22]](#footnote-22). Инкассовая форма удобна экспортеру, так как дает гарантию в том, что товар не перейдет в распоряжение покупателя раньше, чем за него будет произведена оплата.

При инкассировании документов банками и применении участниками внешнеэкономической деятельности инкассовой формы расчетов следует руководствоваться “Унифицированными правилами по инкассо” (редакция 1978 г., публикация Международной торговой палаты N 322).

Поставщик (продавец) обязан предъявить в банк на инкассо платежные требования непосредственно вслед за отправкой товара (продукции). При наступлении срока платежа и временном отсутствии средств у покупателя акцептованные или платежные требования оплачиваются банком за счет ссуды. В случае, когда покупатель не имеет права на получение ссуды, платежные требования приобретают силу исполнительных документов.

Условие контракта об оплате при инкассовой форме расчетов может быть сформулировано следующим образом:

Вариант III

4. Оплата

4.1. Оплата общей стоимости поставленного по настоящему Контракту товара должна быть произведена Покупателем в течение \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(кол-во)

банковских дней после получения банком \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование банка, его адрес)

инкассового поручения от банка Продавца.

4.2. Оплата будет производиться против предоставления следующих документов:

счета в \_\_\_\_\_\_\_\_ экз.

коносамента в \_\_\_\_\_\_\_\_ экз.

сертификата качества в \_\_\_\_\_\_\_\_\_ экз.

4.3. Продавец обязан перечисленные в п. 4.2. настоящего Контракта документы предъявить в банк \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ для оплаты не позднее

(наименование банка, его адрес)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ дней после отправления товара.

(кол-во дней)

4.4. Покупатель имеет право отказаться от оплаты счета в случае предоставления не всех указанных в п. 4.2. документов.

4.5. Покупатель имеет право удержания из суммы, предназначенной для оплаты инкассового поручения, сумм штрафов, предусмотренных настоящим Контрактом. Продавец должен позаботиться о том, чтобы банк, выставляющий документы на инкассо, предусмотрел в инкассовом поручении данное право Покупателя.

4.6. Все банковские расходы на территории Покупателя оплачиваются Покупателем. Все банковские расходы вне территории Покупателя оплачиваются Продавцом.

4.7. В случае возникновения споров по вопросам оплаты стоимости поставляемого товара, не урегулированных настоящим Контрактом, они решаются в соответствии с “Унифицированными правилами по инкассо” в редакции 1978 г.

Аккредетив (англ. letter of credit) - вид банковского счета, дающий возможность контрагенту получить на условиях, указанных в аккредитивном поручении, платеж за товар, работы или услуги немедленно по исполнении обязательств. Аккредитивная форма расчетов представляет собой обязательство банка в течение определенного срока произвести по указанию и за счет покупателя платеж продавцу на сумму стоимости поставленного товара против предъявленных продавцом оговоренных соглашением документов[[23]](#footnote-23). Данный вид оплаты используется в практике международного торгового оборота, когда продавец не желает нести финансовый риск.

В зависимости от условий различают следующие виды аккредитивов:

- подтвержденный;

- неподтвержденный;

- отзывный;

- безотзывный;

- делимый;

- неделимый;

- возобновленный.

Аккредитивная форма расчета имеет определенные преимущества перед инкассовой формой. Для экспортера - это гарантии оплаты банком стоимости отгруженного товара (банком, открывшим аккредитив), в подтвержденном аккредитиве - также банком, его подтвердившим, в получении платежа сразу после поставки товара и предъявлении банку документов, свидетельствующих о такой поставке.

Импортер, в свою очередь, имеет гарантию, что платеж будет произведен в пользу экспортера только после предъявления последним товаро-сопроводительных документов, удостоверяющих отгрузку товара и выполнение иных обязательств со стороны экспортера.

Из документов, против которых производятся платежи, в контрактах указываются:

- специализированные счета;

- полные комплекты чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя покупателя с указанием порта разгрузки;

- дубликаты железнодорожных накладных или документы авто- или авиаперевозчиков;

- упаковочные листы (описи технической документации);

- гарантийные письма продавца о качестве и комплектности поставки (фирменная гарантия);

- сертификаты качества и происхождения товара;

- акты сдачи-приемки (протоколы испытаний);

- разрешения на отгрузку, если товар принимался за границей представителем покупателя;

- копии действующих экспортных лицензий уполномоченных органов страны-импортера, если таковые требуются, и другие документы, отвечающие характеру сделки и поставляемому по ней товару[[24]](#footnote-24).

Аккредитив как форма расчета регулируется “Унифицированными правилами и условиями применения для документарных аккредитивов” (редакция 1983 г., публикация Международной торговой палаты N 400).

Примерный образец условий контракта при аккредитивной форме расчетов:

Вариант IV

4. Оплата

4.1. Стоимость поставляемого товара оплачивается путем выставления аккредитива в банк \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование банка и его адрес)

4.2. Покупатель обязуется открыть в течение \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(срок)

после подписания настоящего Контракта безотзывный, делимый, документарный аккредитив на общую сумму стоимости поставляемого по настоящему Контракту товара.

4.3. Аккредитив будет действителен до \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(календарная дата)

4.4. Оплата стоимости поставляемого товара будет произведена сразу после предоставления в банк Продавцом следующих документов:

счета в \_\_\_\_\_\_\_\_ экз.

копии коносамента;

копии документа, удостоверяющего качество поставляемого товара;

копии извещения об отправке товара и его маркировке.

4.5. В случае, если отрытие аккредитива будет просрочено по вине Покупателя, Продавцу предоставляется право расторгнуть настоящий Контракт. Если Продавец решит это сделать, он обязан в течение \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ со дня, предусмотренного контрактом для открытия \_\_\_\_\_\_\_\_\_ аккедитива, сообщить о своем решении Покупателю.

4.6. Если Продавец решит оставить контракт в силе, он получает право на возмещение всех дополнительных расходов, которые он будет нести в связи с просрочкой открытия аккредитива, а также право на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ % годовых от общей стоимости поставленного товара за задержку его оплаты.

Открытый счет (англ. open account). Платеж по открытому счету предполагает предоставление экспортером товарораспорядительных документов, минуя банк, и зачисление импортером причитающихся экспортеру сумм платежа на открытый счет в сроки, установленные в контракте.

Принимая такую форму расчетов, продавец должен, как правило, иметь определенные гарантии того, что покупатель действительно расплатится с ним за поставленный товар. В целях уменьшения риска неоплаты стоимости поставленного товара продавец может, в частности, предусмотреть в контракте оговорку:

“Продавец сохраняет за собой право собственности на данный товар вплоть до того момента, пока Покупатель не оплатит его стоимость”.

Перевод (англ. transfer). Форма расчетов путем телеграфных и почтовых переводов применяется, когда предоставление валюты не связывается с каким-либо дополнительным условием, например, с передачей банку товарных документов. Как правило, используются при уплате долгов по займам и кредитам, возврате сумм, осуществлении предварительной оплаты[[25]](#footnote-25).

Банковский перевод (англ. bank transfer, banker,s transfer, bankers, remittance) - это расчетная банковская операция, заключающаяся в направлении телеграфом или по почте платежного поручения одного банка другому банку. Платежное поручение (англ. payment order, order for payment) - это приказ банка, адресованный своему банку-корреспонденту, о выплате определенной суммы бенифициару, предъявителю чека или иных платежных документов.

Чек (англ. cheque) - вид ценной бумаги, денежный документ строго установленной формы, содержащий приказ владельца счета в кредитном учреждении чекодателя (англ. drawer of cheque) о выплате определенной лицу или предъявителю чека указанной в нем суммы.

Чековая форма расчетов осуществляется путем выдачи чекодателем распоряжения своему банку произвести из имеющихся на его счету средств выплаты определенной суммы чекодержателю (англ. holder of a cheque) или перечисление этой суммы на счет последнего.

В России эта форма расчетов регулируется Положением о чеках, утвержденным постановлением Верховного Совета РФ N 2349-1 от 13 февраля 1992 г.

В частности, ст. 32 Положения о чеках устанавливает следующие правила:

- чеки, выданные за границей РФ с платежом на ее территории, должны соответствовать требованиям главы II Положения;

- чек, выданный на территории РФ с платежом за границей, должен отвечать требованиям законодательства по месту платежа;

- если международным договором с участием РФ предусмотрено иное, чем установлено настоящим Положением, применяются правила международного договора.

Чек может быть именным (англ. cheque payable), выписанным в пользу определенного лица, ордерным (англ. order cheque), выписанным по индоссаменту (англ. endorsement), предъявительским (англ. bearer cheque), т.е. на предъявителя, передаваемым простой передачей или также по индоссаменту.

Чек, как правило, действителен в течение определенного срока. Он может быть выдан в иностранной валюте, если чекодатель имеет счет в банке в этой валюте или если его банк имеет счета в иностранной валюте у своих заграничных корреспондентов.

Вексель (англ. bill) - письменное долговое обязательство установленной законом формы, выдаваемое заемщиком (англ. borrower) - векселедателем (англ. drawer of a bill) кредитору (англ. creditor, lender) - векселедержателю (англ. holder of a bill), предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы, указанной в векселе.

Вексельная форма расчетов осуществляется путем использования простого или переводного векселя.

Простой вексель (англ. note) - это ничем не обусловленное обязательство лица, его выдававшего, об уплате означенной суммы денег по требованию или в определенный срок, в установленном месте поименованному в векселе лицу или его приказу (т.е. другому указанному им лицу).

Простой вексель должен содержать:

- наименование “вексель”, включенное в сам текст и выраженное на том языке, на котором этот документ составлен;

- простое и ничем не обусловленное обещание уплатить определенную сумму;

- указание срока платежа;

- указание места, в котором должен быть совершен платеж;

- наименование того лица, которому или по приказу которого платеж должен быть совершен;

- указание даты и места составления векселя;

- подпись лица, которое выдает вексель[[26]](#footnote-26).

Переводный вексель или тратта (англ. bill of exchange) - письменный приказ одного лица (кредитора, трассанта) другому - заемщику, плательщику, трассанту (англ. drawee) уплатить определенную сумму денег третьему лицу - предъявителю, ремитенту (англ. payee, remitte). Трассант при этом является одновременно кредитором по отношению к трассату и должником по отношению к ремитенту. Выдача переводного векселя имеет своей целью урегулирование обоих долговых требований. Следует отметить, что в отечественной практике порядок расчетов с иностранными партнерами определен Законом РФ от 9 октября 1992 г. “О валютном регулировании и валютном контроле” и текущими нормативными актами Центрального банка Российской Федерации (Банка России).

Переводный вексель должен содержать:

- наименование “вексель”, включенное в сам текст документа и выраженное на том языке, на котором этот документ составлен;

- простое и не обусловленное предложение уплатить определенную сумму;

- наименование того лица, которое должно платить;

- указание срока платежа;

- указание места платежа, в котором должен быть произведен платеж;

- наименование того лица, которому или по приказу которого платеж должен быть совершен;

- указание даты и места составления векселя;

- подпись лица, выдающего вексель[[27]](#footnote-27).

В России обращение векселя регулируется специальными нормами вексельного права. Российское вексельное законодательство унифицировано на основе Женевской конвенции о Единообразном Законе о переводном и простом векселе 1930 г. (СССР присоединился к этой Конвенции в 1936 г.).

В раздел контракта об условиях платежа могут быть включены и другие условия, связанные с взаимными обязательствами и порядком осуществления расчетов. Например, смогут быть уточнены последствия нарушения одной из сторон платежных обязательств, порядок удержания страховых сумм.

# 2.3. Валютный контроль над экспортными сделками

Основным нормативно-правовым актом, регламентирующим порядок валютного контроля за экспортом товаров из России является Инструкция ЦБР и ГТК РФ от 13 октября 1999 г. NN 86-И, 01-23/26541 "О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров"[[28]](#footnote-28) (далее именуется "Инструкция N 86-И"). Несмотря на то, что инструкция в качестве цели контроля указывает полноту и своевременность возврата в Россию валютной выручки, на самом деле она включает в себя реализацию всех задач валютного контроля.

Следует иметь в виду, что действие Инструкции N 86-И распространяется на сделки, заключенные между резидентами (юридическими лицами или индивидуальными предпринимателями) и нерезидентами, а также, если эти сделки предусматривают осуществление расчетов в иностранной валюте или в валюте Российской Федерации за экспортируемые резидентом товары.

Однако под ее действие не подпадают бартерные сделки по экспорту товаров из Российской Федерации, а также безвозмездные поставки. Если действие также не распространяется на экспорт работ, услуг и результатов интеллектуальной деятельности,[[29]](#footnote-29) что является объектом налоговых органов. О том же порядке толкования и применения положений Инструкции N 86-И говорится в Письме ГТК РФ от 13 января 2000 г. N 01-06/458 "Об осуществлении валютного контроля".

Итак, валютный контроль при осуществлении экспортных сделок распространяется на случаи, когда экспортерами выступают юридические и физические лица, когда в качестве оплаты применяется иностранная валюта и российская валюта. В частности предусматривается обязательное зачисление российской валюты, также как и иностранной валюты, на счета в уполномоченном банке. Под выручкой по экспортной сделке понимаются денежные средства в иностранной валюте или валюте Российской Федерации, переведенные или подлежащие переводу в пользу экспортера нерезидентом в качестве оплаты за экспортируемые по контракту товары[[30]](#footnote-30).

Возможность использования в качестве платежа по экспортной сделке российской валюты вытекает из того, что действующее законодательство допускает передачу иностранной стороной по контракту своих обязательств по оплате экспортированных товаров, выраженных в валюте РФ, третьему лицу-резиденту. То есть, в этом случае денежные средства в рублях могут поступить по паспорту сделки в пользу экспортера от резидента. В отличие от ранее действовавшего порядка в настоящее время отсутствует требование указывать в документах валюту платежа, что позволяет использовать недобросовестным экспортерам обходить требование о возврате выручки на счета в уполномоченном банке.

В целях достижения задач валютного контроля Банк России и ГТК РФ в своей Инструкции - N 86-И определяют особый механизм осуществления экспортной сделки, который отличается от обычных сделок купли-продажи на внутреннем рынке. Контракт (договор) по внешнеэкономической сделке должен соответствовать положениям гражданско-правового законодательства. Вместе с тем экспортер не может не учитывать не предусмотренные Гражданским кодексом РФ "Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов"[[31]](#footnote-31), которые были подготовлены Министерством внешнеэкономических связей в 1996 году в соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 16 января 1996 г. N 55-и.

Сама внешнеэкономическая сделка может быть заключена путем составления одного документа, подписанного сторонами. Одновременно допускается заключение сделки путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, электронной или иной связи, позволяющим достоверно установить, что документ исходит от другой стороны по контракту (договору)[[32]](#footnote-32). Намного сложнее ответственному сотруднику банка дать квалификацию сделки, если контракт является трехсторонним (например, заключен между резидентом и двумя нерезидентами)[[33]](#footnote-33).

Особенность внешнеэкономической сделки состоит в том, что на механизм гражданско-правовой сделки накладывается комплекс требований, предписываемых нормами валютного законодательства, базирующихся на административно-правовом методе. Экспортер для осуществления сделки по продаже товара иностранному контрагенту помимо соблюдения положений Гражданского кодекса обязан выполнить требования валютного законодательства, что естественно усложняет положение экспортера по сравнению с продавцами на внутреннем рынке. В частности, к дополнительным обязанностям, обусловленным валютным законодательством, относится:

1. заполнение паспорта сделки - специального документа, применяемого только в целях валютного контроля, содержащего некоторые сведения из контракта, определяющего порядок осуществления экспортной сделки между резидентом и нерезидентом. Паспорт сделки обеспечивает функцию базового документа в осуществлении валютного контроля, содержит изложенные в стандартизированной форме сведения о внешнеэкономической сделке. Он оформляется самим экспортером на специальном бланке, полученном в уполномоченном банке[[34]](#footnote-34). В случае осуществления внешнеэкономической сделки через посредника-резидента (на основании агентского договора) экспортером выступает агент, который от своего имени выступает экспортером и одновременно отвечает за своевременное возвращение экспортной выручки на свой счет в уполномоченном банке[[35]](#footnote-35). В случае, когда экспортером является индивидуальный частный предприниматель без образования юридического лица, строка паспорта сделки "Дата государственной регистрации" может быть не заполнена. Отсутствие данной информации в паспорте сделки не должно являться основанием для отказа в таможенном оформлении товаров[[36]](#footnote-36);

2. зачисление всей выручки от экспортной сделки на рублевый или валютный счет в уполномоченном банке, который выступает агентом валютного контроля и подписывает паспорт сделки. Возможные исключения в этом порядке уполномочен делать только Банк России. Как уже отмечалось, применение рублевого счета предполагает возможность оплаты за товар в рублевой валюте.

Следует иметь в виду, что на нерезидентов вышеуказанные требования не распространяются. Таможенное оформление товаров, перемещаемых в счет исполнения условий контрактов, заключенных между двумя нерезидентами, осуществляется без предоставления в таможенные органы паспорта сделки[[37]](#footnote-37). Однако, в случае вывоза нерезидентом (филиалом/представительством нерезидента) с территории Российской Федерации товара, приобретенного у российского лица, при таможенном оформлении данного товара в таможенный орган представляется договор купли-продажи, по которому был приобретен вывозимый товар, и паспорт сделки, оформленный в соответствии с этим договором[[38]](#footnote-38). В данном случае продажа на территории России товара филиалу нерезидента, при условии, что товар вывозится за границу, приравнивается к экспортной сделке.

При получении соответствующего разрешения Банка России экспортер вправе зачислять выручку от экспортной сделки на счет в иностранном банке. В этом случае паспорт сделки представляется для подписания в территориальное учреждение Банка России по месту государственной регистрации экспортера. Это же территориальное учреждение обязано осуществлять контроль за проведением операций по внешнеэкономической сделке в соответствии с данными паспорта сделки.

Во всех остальных случаях паспорт сделки представляется в обслуживающий экспортера уполномоченный банк. Паспорт сделки оформляется самим экспортером в двух экземплярах по каждому заключенному экспортером контракту. Подписанные экспортером экземпляры паспорта сделки вместе с оригиналом и копией контракта, на основе содержания которого должен составляться паспорт сделки, представляются в уполномоченный банк, где открыт счет экспортера. В случае если объем контракта занимает объем более 5 листов, то по согласованию с банком экспортер вправе вместо копии всего контракта представить в банк выписки из этого контракта, которых достаточно для осуществления контроля за правильностью составления паспорта сделки. Выбор содержания выдержек из контракта определяется реквизитами паспорта сделки.

Если содержание контракта предусматривает предоставление контрагенту (иностранной стороне) отсрочку платежа на срок свыше 90 календарных дней, то экспортер обязан дополнительно к указанным документам предоставить еще и копию разрешения Банка России на осуществление валютной операции, связанной с движением капитала. Однако в Положении ЦБР и ГТК РФ от 22 декабря 1999[[39]](#footnote-39) дается иной порядок действий, если условиями сделки предусмотрено осуществление расчетов в валюте Российской Федерации с предоставлением иностранной стороне отсрочки платежа на срок, превышающий 90 календарных дней. В этом случае, оформление паспорта сделки производится уполномоченным банком без представления экспортером разрешения Центрального банка РФ.

Далее в той же Инструкции N 86-И определено, что экспортер обязан предоставлять копию разрешения Банка России по каждому другому случаю, если в контракте предусматриваются другие разновидности валютных операций, связанных с движением капитала, на осуществление которых законодательством предусмотрено получение разрешения Банка России.

Все предоставляемые в уполномоченный банк копии документов подтверждаются на предмет их соответствия их оригиналам подписью лица, имеющего право первой подписи и оттиском круглой печати экспортера. Те же образцы подписи и печати хранятся в том же банке, куда представляются заверенные копии.

Ответственный сотрудник банка, уполномоченный самим банком подписывать паспорта сделок и совершать иные действия по валютному контролю от имени своего банка, обязан проверить правильность заполнения паспорта сделки и соответствие его содержания действующему законодательству[[40]](#footnote-40).

Следует отметить, что уполномоченный банк не просто имеет право, а обязан потребовать от клиента документы, на основании которых осуществляется валютная операция. В данном случае речь идет о любом документе, связанным с внешнеторговой сделкой. В свою очередь, клиенты уполномоченного банка обязаны представить в уполномоченный банк необходимые документы до осуществления валютных операций, если иное не установлено Банком России[[41]](#footnote-41).

Главное, на что должен обращать внимание ответственный сотрудник банка в целях валютного контроля - это:

- условия расчетов на экспортируемые товары;

- наличие в контракте условий, предусматривающих поступление выручки за экспортируемые товары на банковский счет экспортера в уполномоченном банке;

- на наличие или отсутствие в контракте условий, предусматривающих проведение валютных операций, связанных с движением капитала[[42]](#footnote-42).

Ответственный сотрудник банка затем обязан подписать один экземпляр паспорта сделки. Помимо этого на оборотной стороне листа оригинала контракта, содержащего подписи сторон, он также обязан сделать запись "Контракт принят на расчетное обслуживание (полное наименование банка) "(число)" (месяц) (год)", а также поставить свою подпись и печать банка[[43]](#footnote-43).

При этом один экземпляр[[44]](#footnote-44) паспорта сделки должен быть возвращен экспортеру вместе с оригиналом контракта. Второй экземпляр паспорта сделки служит основанием для формирования уполномоченным банком досье, которое формируется по каждому паспорту сделки. Досье служит целям осуществления валютного контроля, включает помимо паспорта сделки также другие документы, поступающими в банк в связи с операциями в рамках реализации контракта. Конкретно в перечень документов, включаемых в досье входят:

- оригинал паспорта сделки;

- копии контракта (либо выписки из контракта) и изменений и дополнений к нему;

- копии разрешений, представленных экспортером в банк на проведение валютных операций, связанных с движением капитала;

- копии межбанковских сообщений, подтверждающих поступление в пользу экспортера (либо перевод экспортером иностранному контрагенту) денежных средств по контракту;

- иные документы, заполняемые банком или поступающие в банк в связи с данными паспорта сделки.

Уполномоченные банки обязаны подготовить, утвердить и довести до сведения клиентов внутрибанковские инструкции по осуществлению валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров. Каждый банк имеет свою внутрибанковскую инструкцию по осуществлению валютного контроля за поступлением в Россию выручки от экспорта товаров и документы по организации документооборота между структурными подразделениями самого банка, а также между подразделениями банка и его клиентами[[45]](#footnote-45). В содержание подобных внутрибанковских инструкций, как правило, включают порядок взаимодействия с клиентами банка по вопросам оформления паспортов сделок (предварительное консультирование, анализ контракта, оперативное информирование и т.п.).

Помимо досье банк формирует ведомость банковского контроля, которая является частью досье. Речь идет о документе валютного контроля, содержащего сведения об операциях по контракту, в том числе идентификационные сведения по экспортеру и контракту, данные о стоимости товаров, сведения о проводимых операциях по контракту, сведения о платежах. Ведомость банковского контроля ведется в электронном виде, но также делается ее бумажный аналог. Распечатка на бумажном носителе должна делаться по запросу представителей органов валютного контроля, либо по заявлению экспортера в целях отчета об операциях по контракту. Бумажный носитель ведомости банковского контроля подписывается ответственным лицом банка, а также заверяется печатью банка. По окончании всех операций и расчетов по контракту она помещается в досье.

Кроме того, по каждой экспортной сделке составляется учетная карточка таможенно-банковского контроля, под которой понимается документ валютного контроля, составленный по установленной форме и содержащей необходимые для осуществления валютного контроля сведения об экспортируемом по контракту товаре из грузовой таможенной декларации[[46]](#footnote-46), а также сведения о поступлениях выручки. Указанная учетная карточка составляется таможенным органом, а затем передается в электронном виде по телекоммуникационным сетям в банк. В случае непоступления в банк этого документа, банк самостоятельно составляет его на основе грузовой таможенной декларации.

Учетные карточки используются в качестве документов при проведении целевых проверок соблюдения валютного законодательства в соответствии с поручениями вышестоящих таможенных органов, а также для организации самостоятельных проверок поступления валютной выручки от экспорта товаров в соответствии с планами работы таможенных органов по осуществлению валютного контроля[[47]](#footnote-47).

Следует учитывать, что Инструкция N 86-И допускает составление нескольких учетных карточек в рамках осуществления валютного контроля по одной внешнеэкономической сделке. Это объясняется тем, что по каждой отдельной отгрузке товаров составляется отдельная учетная карточка. Затем учетные карточки группируются в реестре по принципу календарной последовательности ожидаемого поступления валютной выручки от экспорта товаров на транзитные счета экспортеров.

Особый порядок установлен для внесения изменений уполномоченным банком в учетную карточку. Все случаи, когда разрешается вносить такие изменения, а также - что именно можно считать надлежащим основанием для внесения изменений, определены в Письме ГТК РФ от 14 мая 1998 г. "О технологии валютного контроля"[[48]](#footnote-48). Дополнительно к этому письму для таможенных органов изданы разъяснения, содержащиеся в Письме ГТК РФ от 30 октября 1998 г.[[49]](#footnote-49) Согласно указанным документам, квалификацию оснований для внесения изменений вправе делать таможенные органы.

В основном основанием для внесения корректировок в учетную карточку служат факты ошибок учета. Речь идет о выявлении опечатки, технической ошибки (при неправильно произведенных арифметических действиях; при ошибочном использовании для расчета фактурной стоимости цены товара другого сорта и т.п.)[[50]](#footnote-50). Следует иметь в виду, что факты корректировки учетной карточки не являются основанием для освобождения экспортера от ответственности за невозврат экспортной выручки, они не могут служить основанием для принятия решения об обоснованности непоступления валютной выручки.

Во всех случаях внесения изменений в учетную карточку номер грузовой таможенной декларации, указанный в ней, изменению не подлежит. Обо всех производственных уполномоченным банком корректировках учетных карточек необходимо сообщать письмом в таможенный орган с приложением копий документов, на основании которых данные корректировки производились.

В обязанности банка входит обеспечение регистрации и учета всех входящих и исходящих документов в рамках обслуживания контракта. Все документы валютного контроля, получаемые из таможенных органов или направляемые в таможенные органы в электронном виде по телекоммуникационной сети, могут регистрироваться с использованием программного комплекса ГТК[[51]](#footnote-51). Через 90 дней после завершения операций по контракту, но не ранее даты отправки в таможенные органы всех имеющихся в банке учетных карточек по данному паспорту сделки, досье закрывается и сдается в архив банка. При закрытии досье в него помещается ведомость валютного контроля, распечатанная на бумажном носителе, подписанная ответственным лицом банка и заверенная печатью банка. Досье подлежит хранению не менее 5 лет после его закрытия.

Факт подписания сотрудником банка паспорта сделки означает, что банк принял данный контракт на расчетное обслуживание. Вместе с тем он же означает появление у банка обязанностей агента валютного контроля. По сути, банк также вместе с клиентом отвечает за возврат выручки от экспортной сделки[[52]](#footnote-52).

За выполнение банком функций агента валютного контроля по отношению к своему клиенту банк вправе утвердить и довести до клиента размер и порядок взимания платы за выполнение им функций агентов валютного контроля за поступлением выручки от экспорта товаров. Указом Президента РФ от 21 ноября 1995 г. N 1163 "О первоочередных мерах по усилению системы валютного контроля в Российской Федерации" установлено, что уполномоченные банки за выполнение ими функций агентов валютного контроля имеют право взимать с клиентов, оформивших в этих банках паспорта сделок, плату в размере не более 0,15 процента суммы сделки, по которой уполномоченный банк осуществляет валютный контроль. Порядок взимания указанной суммы подлежит определению договором между банком и экспортером. В то же время указанная плата подлежит уплате в банк не ранее поступления в тот же банк первой суммы экспортной выручки по данному контракту[[53]](#footnote-53). Конечно плату, взимаемую с клиента, за контроль над клиентом трудно отнести в категории оплаты за гражданско-правовые услуги, что создает потенциальную возможность ее отмены к судебном порядке.

Уполномоченный банк обязан отказать своему клиенту в подписании паспорта сделки и вернуть все документы, если имеются следующие основания:

- несоответствие данных, содержащихся в контракте, сведениям, указанным в паспорте сделки;

- несоответствие предусмотренных контрактом валютных операций требованиям законодательных и иных нормативных актов Российской Федерации;

- оформление паспорта сделки с нарушением установленных требований;

- отсутствие в контракте условий, предусматривающих поступление выручки на счет экспортера в банке;

- представление в банк контракта, составленного на иностранном языке, при отсутствии его перевода на русский язык;

- непредставление экспортером в банк копии разрешения, полученного в Банке России, в случаях, если осуществление контрактных условий предусматривает проведение валютных операций, связанных с движением капитала.

В случае отказа банком подписания паспорта сделки экспортер вправе внести необходимые изменения в контракт, или обжаловать действия банка в суде, если он считает, что его действия соответствуют законодательству. Возможно получение разъяснений от Банка России по возникшему вопросу. Но лучшим способом является получение предварительной консультации обслуживающего банка.

В уже оформленный паспорт сделки допускается внесение изменений на основе фактов изменений в контракт, стороны которого вправе вносить изменения и дополнения. Факт внесения изменений оформляется в двух экземплярах в виде нового паспорта сделки. Однако дата регистрации первоначального паспорта сделки переносится в переоформленный паспорт сделки. Для фиксации изменений в паспорт сделки экспортер обязан представить в банк, обслуживающий его экспортную сделку и подписавший ранее паспорт сделки, оригиналы и копии изменений и дополнений к контракту, а также переоформленный паспорт сделки с учетом внесенных изменений в контракт. Кроме того, экспортер обязан получить в Центральном банке РФ разрешения, если в новациях контракта речь идет о совершении валютных операций, связанных с движением капитала, и представить в банк копии соответствующих разрешений.

После оформления паспорта сделки в уполномоченном банке экспортер начинает оформление сделки в таможенных органах. В частности, одновременно с представлением грузовой таможенной декларации в таможенный орган, который обеспечивает таможенное оформление экспортируемых товаров, экспортер обязан представить заверенную подписью лица, имеющего право первой подписи, и оттиском круглой печати, ксерокопию оригинала паспорта сделки, который хранится у экспортера[[54]](#footnote-54).

В случае внесения изменений и дополнений в контракт внешнеэкономической сделки, требуется представить ксерокопию вновь оформленного в уполномоченном банке паспорта сделки.

Должностное лицо таможенного органа обязано проверить соответствие сведений паспорта сделки (согласно ксерокопии) данным заявленной грузовой таможенной декларации, условиям контракта и информации из других документов, поступивших в таможенные органы. Также проверяется подлинность подписей и печати на документах согласно образцам. В случае наличия расхождений содержания документов, а также подписей и оттискам печатей, таможенные органы обязаны приостановить выпуск экспортируемых товаров. При отсутствии указанных расхождений в документах, а также при выполнении всех иных требований таможенного законодательства должностное лицо таможенного органа обязано поставить свою подпись на ксерокопии паспорта сделки и заверить подпись своей личной номерной печатью. При этом ксерокопия паспорта сделки, подписанная и заверенная личной печатью должностного лица таможенного органа, вместе с экземпляром грузовой таможенной декларации остаются в делах таможни.

В процессе контроля за соблюдением сроков возврата экспортной выручки допускается учитывать реальный срок вывоза товаров с таможенной территории России, вместо даты принятия таможенным органом решения о выпуске товара[[55]](#footnote-55). В этом случае инициативной стороной выступает экспортер. Он в этой ситуации должен обратиться в таможенный орган, в регионе деятельности которого расположен пункт пропуска на таможенной границе, для получения подтверждения даты фактического вывоза товаров с территории Российской Федерации. Подобный порядок учета реального срока вывоза за рубеж товара облегчает положение экспортера.

После завершения таможенного оформления товара экспортер снимает ксерокопию с третьего листа грузовой таможенной декларации, которая удостоверяется оригинальным оттиском личной номерной печати должностного лица таможенного органа и возвращается экспортеру для представления в уполномоченный банк в течение 15 дней[[56]](#footnote-56) после даты принятия решения таможенными органами о выпуске товара. Банк после этого использует ксерокопию грузовой таможенной декларации для формирования ведомости банковского контроля, которая, в свою очередь, помещается в досье.

Если нет возможности представить в уполномоченный банк ксерокопию грузовой таможенной декларации, заверенной таможенным органом, разрешается представить в банк ксерокопию грузовой таможенной декларации, заверенной самим экспортером, а также оригинал грузовой таможенной декларации. Банк в этом случае оригинал возвращает после проверки оригинал экспортеру, а ксерокопию помещает в досье.

После подписания паспорта сделки, помимо расчетного обслуживания начинается этап банковского контроля за поступлением выручки от экспортной сделки. Осуществлению банковского контроля служит формирование банком электронной копии паспорта сделки и формирование ведомости валютного контроля, подготовка которых должна быть завершена в течение пяти дней после подписания паспорта сделки[[57]](#footnote-57).

Банк обязан вести учет операций по каждому контракту, по которому был составлен паспорт сделки. Прежде всего, под контроль банк подпадают факты поступления в пользу экспортера денежные средства в иностранной или российской валюте по экспортной сделке. Как только экспортная выручка поступает на рублевый или транзитный счет экспортера в банке[[58]](#footnote-58), он обязан не позднее следующего рабочего дня проинформировать самого экспортера об этом факте, после чего экспортер в срок не позднее семи календарных дней после зачисления денег на счет обязан, в свою очередь, представить в банк информацию:

- о реквизитах паспорта сделки (номер и дата), по которому поступили денежные средства;

- о виде полученного платежа в целях внесения полученных данных ведомость валютного контроля.

- о распределении суммы полученной выручки по произведенным по паспорту сделки отгрузкам, подтвержденным грузовой таможенной декларацией (и/или учетной карточкой).

Подобный порядок дублирования информационных потоков от банка экспортеру и от экспортера банку, свидетельствует о подтверждении прав экспортера как собственника денежных средств, поступивших на его счет в банке.

При возникновении у экспортера необходимости перевода денежных средств иностранному контрагенту в режиме уплаты неустойки либо возврата денежных средств, он обязан в своем поручении банку указать реквизиты паспорта сделки, по которому переводятся средства. При возврате выручки также подлежит указывать реквизиты учетной карточки. Указанные переводы денежных средств осуществляются без специального разрешения Банка России.

Порядок использования выручки от экспортной сделки, поступившей на счет в уполномоченном банке, предусматривает без получения дополнительного разрешения (но под контролем уполномоченного банка) возможность уплаты в пользу нерезидента неустойки в виде штрафа и пени в той валюте, в которой осуществлялся платеж по сделке[[59]](#footnote-59). При этом уплата осуществляется со счета, на который была предварительно зачислена выручка от экспортной сделки. Такое право предоставляется в следующих случаях:

а) неисполнения экспортером условий договора по качеству, количеству и срокам поставки товара;

б) погашения убытков вследствие уничтожения товаров, либо их безвозвратной утери по причине аварии или действия непреодолимой силы, если риски согласно условиях договора несла российская сторона;

в) недостачи товара по причине естественного износа либо убыли товара при нормальных условиях транспортировки и хранения. В последнем случае экспортеру, скорее всего, надо будет доказывать факт отсутствия умысла в убыли товара;

г) выбытия товаров из ведения экспортера вследствие неправомерных действий органов или должностных лиц иностранного государства. Такое бывает, например, на территории третьих государств, которые используются в транзитных целях.

Согласно "Обобщению практики применения нормативных актов ЦБР по вопросам валютного регулирования"[[60]](#footnote-60) уплата экспортером на основании контракта в пользу нерезидента штрафа, пени должна быть обоснована наличием факта ненадлежащего исполнения контракта. Кроме того, тем же контрактом должно быть предусмотрено предъявление претензии и соответственно наличием факта претензии нерезидента к экспортеру с требованием об уплате штрафных санкций.

Во всех случаях экспортер вместе с заявлением на возврат выручки обязан представить в банк документы[[61]](#footnote-61), подтверждающие обоснованность осуществления возврата ранее полученной выручки. Например, документом, подтверждающим факт неисполнения или ненадлежащего исполнения условий контракта вследствие действия непреодолимой силы, Банк России признает сертификат, выдаваемый Торгово-промышленной палатой РФ, которая свидетельствует обстоятельства форс-мажора в соответствии с условиями внешнеторговых сделок и международных договоров Российской Федерации. Все документы, обосновывающие возврат валютной выручки должны подшиваться в досье. Уполномоченный банк самостоятельно определяет, являются ли представленные экспортером документы достаточным основанием для уплаты в пользу нерезидента штрафа и пени.

Все сведения о поступлении денежных средств по контракту должны быть отражены банком в ведомости валютного контроля на следующий день после получения от экспортера соответствующей информации. При этом информация о поступлении выручки переносится с использованием программного комплекса из ведомости в учетную карточку, которые подлежат отправке в таможенные органы.

В задачу банка входит обеспечение контроля за поступлением выручки отдельными платежами в случае поставки товара в адрес иностранного партнера партиями. В данном случае банк обязан распределить соотнесение каждого разового платежа с объемом поставляемого за рубеж товара. Главное в этом случае обеспечения совпадения общей суммы выручки и фактурной стоимости товара.

Банк применяет два способа для распределения сумм полученной выручки по произведенным по паспорту сделки отгрузкам товара. Первый способ базируется на указаниях экспортера о распределении поступивших сумм выручки в соответствии партиями поставляемого товара. Во втором случае, при согласии экспортера, банк самостоятельно распределяет по произведенным отгрузкам поступившую выручку. За основу во втором случае берется календарная последовательность отгрузки товара. Однако в любом случае только экспортер принимает окончательное решение относительно метода распределения выручки.

Банк обязан сотрудничать с экспортером в случае ошибочного поступления выручки на счет другого банка, открытый экспортером. Экспортер в этом случае обязан дать поручение банку о соответствующем переводе средств по назначению. При непредставлении указанного поручения в течение 7 дней, поступившие средства в иностранной валюте подлежат обязательной продаже и зачислению на счета экспортера в установленном порядке. Поступление валютной выручки на счет в иной банк не считается правонарушением, если в конечном счете экспортер организует перевод денежных средств на счета в уполномоченном банке.

Обслуживающий банк и таможенный орган в процессе реализации своих функций по контролю за экспортными сделками активно осуществляет обмен информацией, в том числе документами, которые предаются по телекоммуникационной сети. Порядок передачи информации определяют таможенные органы.

После подписания паспорта сделки банк обязан в срок не более 10 дней направить его электронную копию в таможенный орган. Таможенный орган, в свою очередь, на основе показателей грузовой таможенной декларации формирует учетную карточку и в срок не позднее 30 календарных дней после принятия решения о выпуске товаров пересылает грузовую таможенную декларацию и учетную карточку в банк.

Как уже отмечалось, в случае непоступления учетной карточки в течение 45 со дня принятия таможенными органами решения о выпуске товара, банк обязан на основании ксерокопии грузовой таможенной декларации сформировать самостоятельно учетную карточку. В то же время, если все же карточка из таможенных органов поступит после этого в банк, то в обязанность банка входит сверка сведений, которые содержатся в обоих вариантах учетной карточки. При наличии расхождений в вариантах учетной карточки банк обязан обнаружить ошибку и сообщить об этом в таможенный орган. Для сверки применяется тот вариант, который соответствует грузовой таможенной декларации. Процедура сверки предполагает использование программного комплекса. Сверенный вариант учетной карточки на бумажном носителе включается в досье.

После идентификации поступившей экспортной выручки по подконтрольной внешнеэкономической сделке банк направляет в таможенный орган учетную карточку с внесенной в нее информацией о факте поступления выручки. Срок направления учетной карточки в этом случае не должен превышать установленный контрольных сроков возврата учетной карточки. Контрольные сроки возврата определяются таможенным органом расчетным путем. Вместе с учетной карточкой в том же автоматическом режиме с использованием программного комплекса банк обязан передать сведения о платежах из ведомости банковского контроля.

В случае поступления по сделке дополнительных сумм выручки либо возврате этих сумм после направления учетной карточки в таможенный орган банк обязан скорректировать свою информацию с учетом новых данных, то есть направить новую учетную карточку в течение 15 дней после факта получения новых сведений.

В процессе валютного контроля за поступлением в Россию экспортной выручки должностное лицо таможенного органа в первую очередь проверяет информацию о полном или более чем 50-процентном непоступлении валютной выручки от экспортных отгрузок природного газа, сырой нефти, нефтепродуктов, черных, цветных и редкоземельных металлов, леса и лесоматериалов, стоимость которых превышает 10 тысяч долларов США (в эквиваленте)[[62]](#footnote-62).

В целом действие валютного контроля таможенных органов за экспортом товаров прекращается после поступления валютной выручки на счета в уполномоченном банке.

Порядок осуществления проверки в случае непоступления в срок экспортной выручки предполагает направление в уполномоченный банк, который обслуживает экспортную сделку, запроса относительно информации о поступлении экспортной выручки. Одновременно через банк организуется направление предписания в адрес самого экспортера представить информацию относительно причин непоступления в контрактные сроки, зафиксированные в документах таможенно-банковского контроля экспортной выручки. Копия запроса для контроля его исполнения направляется в территориальное учреждение Банка России по месту нахождения уполномоченного банка.

Если в результате обмена информацией, подтвердится факт непоступления в установленные сроки валютной выручки, то уполномоченный сотрудник таможенного органа обязан оформить протокол о нарушении таможенных правил и официальное представление на бланке о репатриации валютной выручки от экспорта товаров. Указанное представление вручается под расписку экспортеру, который в этом случае привлекается к ответственности. Экспортер также уведомляется о наличии у него возможности представления объяснения по поводу его привлечения к ответственности.

Не признаются правонарушениями случаи непоступления в полном объеме валютной выручки на счет в уполномоченных банках, если они связаны с банковскими расходами резидента в соответствии с условиями контракта или с возвратом в Российскую Федерацию товара, ранее вывезенного в таможенном режиме экспорта.

# Заключение

Временный запрет и ограничение экспорта товаров - это взаимоисключающие меры государственного регулирования. Невозможность их одновременного применения вовсе не исключает последовательного введения вначале ограничения экспорта продовольственных или иных товаров, а затем и полного запрета такового.

Отношение к таким мерам не однозначно. Тем не менее, многие развитые страны не отказываются от их применения. Дело в том, что такие административные методы оказывают непосредственное воздействие на товарный поток во внешнеторговом обороте, когда это диктуют интересы внутреннего рынка, а точнее даже не интересы, а чрезвычайное положение на таком рынке - критический недостаток продовольственных товаров или иных товаров.

На подготовительном этапе предпочтение следует отдавать "профилактическим мероприятиям" - ограничениям экспорта. При возникновении реальных угроз надо действовать решительно, с опорой на одну из самых существенных мер государственного регулирования экспорта - запрета.

В качестве практического (или во всяком случае, близкого по своей природе) примера, установления запрета вывоза с таможенной территории Российской Федерации соответствующей номенклатуры товаров, может служить постановление Правительства РФ от 5 февраля 1999 года N 130). В целях обеспечения строго контролируемых получения, распределения и реализации сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров, поступающих в первом полугодии 1999 года в соответствии с соглашениями с США (от 23 декабря 1998 года) и Европейским союзом (от 20 января 1999 года), Правительство РФ постановило запретить на период поставок продовольственной пшеницы, риса, ржи, кукурузы, соевого шрота, говядины, свинины, соевых бобов, сухого молока (в объемах согласно приложениям N 1 и 2 к вышеназванному постановлению) экспорт аналогичных видов продовольствия, кроме поставок по контрактам, подписанным и зарегистрированным до вступления в силу указанного постановления.

Запрет вывоза товаров за пределы таможенной территории государства является крайней формой регулирования внешней торговли. В истории Советского Союза одним из первых примеров воспрещения экспорта является постановление Совета народных комиссаров СССР от 16 января 1936 года). Однако его цель несколько отличалась от назначения запрета, предусмотренного п.1 комментируемой статьи: с 20 января 1936 года всем экспортным объединениям и прочим хозяйственным организациям было запрещено вывозить советские товары в страны, валютно-девизное законодательство или административные распоряжения в которых не обеспечивают советским хозяйственным организациям возможности свободного использования выручки за экспортные товары для платежей по всем обязательствам таких организаций и торгпредств, независимо от времени возникновения этих обязательств.

Такому запрету более близко, по своей природе, эмбарго - экономическая санкция в форме ограничения экспорта или импорта товаров по политическим мотивам, которая может носить и коллективный характер.

Примером последнего может служить введение соответствующих мер по решению международных организаций. Так, в соответствии с указом Президента РФ от 15 января 1998 года N 26 "О мерах по выполнению резолюции Совета Безопасности ООН 1132 от 8 октября 1997 года", всем государственным учреждениям, промышленным, торговым, финансовым, транспортным и другим предприятиям, фирмам, банкам, организациям и частным лицам, находящимся под юрисдикцией Российской Федерации, было предписано, в своей деятельности исходить из того, что с 8 октября 1997 года и впредь до особого распоряжения запрещается продажа или поставка в Сьерра Леоне гражданами Российской Федерации или с ее территории, либо с использованием морских судов под Государственным флагом РФ, или воздушных судов, зарегистрированных или учтенных в России, нефти и нефтепродуктов, вооружений и связанных с ними материальных средств всех типов, в том числе оружия и боеприпасов, военно-транспортных средств и военной техники, снаряжения двойного назначения и запасных частей для всего упомянутого, независимо от места их происхождения).

Причем, если предусмотренный в законодательстве запрет вводится в целях предотвращения либо уменьшения критического недостатка тех или иных товаров на внутреннем рынке государства (то есть в экономических интересах), то при установлении эмбарго ни для кого не составляет секрета, что эта мера нанесет ущерб как стране, вводящей его, так и государству, против которого оно вводится (то есть выигрыш от такой меры получают только третьи страны).

Так же как и в случае введения импортных квот решение о запрете или об ограничении экспорта продовольственных или иных товаров принимается Правительством РФ по представлению заинтересованного федерального органа исполнительной власти или органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

В пределах ведения Российской Федерации и полномочий Российской Федерации по предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации образуют единую систему исполнительной власти в России (основы взаимоотношений Правительства РФ и органов государственной власти субъектов Российской Федерации закреплены, в частности, в ст.43 Федерального конституционного закона от 17 декабря 1997 года (с изм. от 31 декабря 1997 года) N 2-ФКЗ "О Правительстве Российской Федерации").

Тот факт, что процесс принятия решений по ограничению экспорта продовольственных или иных товаров находится в исключительном ведении государственных органов, входящих в систему исполнительной власти Российской Федерации, показывает исключительное превалирование, в этом вопросе, публичных интересов над частными. Тем самым подчеркивается общее назначение мер, предусмотренных настоящим законом - защита экономических интересов государства.

Вместе с тем существует конкретный инструмент, применяемый при установлении ограничений экспорта продовольственных или иных товаров.

Им является экспортная квота. Легальное определение этой нетарифной меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности звучит следующим образом: это ограничение экспорта товаров в отношении его количества и/или стоимости.

Экспортная квота используется в тех случаях, когда цены на определенный товар на внутреннем рынке ниже, чем на мировом. В результате при неограниченных масштабах экспорта может возникнуть его нехватка или критический недостаток товара на внутреннем рынке. Подобная ситуация весьма типична для России, поэтому квотирование экспорта изначально широко применялось в нашей стране.

Одна из первых попыток ограничения экспорта товаров посредством установления экспортных квот в России была предпринята в начале девяностых годов, когда было разработано постановление Правительства РФ от 31 декабря 1991 года (с посл. изм.) N 90 "О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации в 1992 году".

С одной стороны, при рассмотрении данного постановления, прослеживается основа ныне действующей системы квотирования экспорта товаров: был в частности, утвержден перечень товаров, экспорт которых в 1992 году осуществлялся в пределах установленных квот и было закреплено, что ограничения на вывоз с территории Российской Федерации товаров, не включенных в приложения к постановлению, устанавливаются только Правительством РФ. С другой стороны, обращает на себя внимание неимоверное количество различных государственных структур (Комитет внешнеэкономических связей при Министерстве иностранных дел, Министерство экономики и финансов, Министерство торговли и материальных ресурсов РФ и т.д.), вовлеченных в процедуру экспортного квотирования, при том, что вопросы контроля остались практически открытыми.

# Библиографический список

Нормативные акты

1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Венская Конвенция) // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1994. N 1.
2. Конституция Российской Федерации. 1993 г.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1,2.
4. Кодекс торгового мореплавания СССР. М., 1994.
5. Кодекс РФ об административных правонарушениях. М., 2003.
6. Таможенный кодекс Российской Федерации. Принят 18 июня 1993.
7. Закон Российской Федерации от 7 июля 1995 г. “О государственном регулировании внешнеторговой деятельности”. М., 1996.
8. Закон Российской Федерации от 30 декабря 1995 г. “О соглашениях о разделе продукции”. М., 1996 г.
9. Закон Российской Федерации от 4 июля 1991 г. “Об иностранных инвестициях в РСФСР”. М., 1992 г.
10. Закон Российской Федерации от 7 июля 1993 г. “О международном коммерческом арбитраже” // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1993. N 10.
11. Указ Президента РФ от 15 ноября 1991 г. “О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР”.

Научная литература

1. Богуславский М.М. Международное частное право. Современные проблемы. М., 1994.
2. Богуславский М.М. Международное частное право.М., 1994.
3. Булатова А.С. Экономика внешних связей России: Учебник для предпринимателя. М., 1995.
4. Габричидзе Б.Н. Таможенное право: Учебник. М., 1995.
5. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. М., 1996.
6. Дмитриева Г.К. Международное частное право. М., 1993.
7. Ерпылеева Н.Ю. Международное частное право. Сборник нормативных документов. М., 1994.
8. Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. М., 1990.
9. Кулешова В.И. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М., 1994.
10. Лунц Л.А. Внешнеторговая купля-продажа (коллизионные вопросы). М., 1972.
11. Лунц Л.А., Марышева Н.И., Садиков О.Н. Международное частное право. М., 1984.
12. Мусин В.А. Международные торговые контракты. Л., 1986.
13. Панов В.П. Международное частное право: Схемы. Документы. М., 1996.
14. Петровский И.С., Крылов С.Б. Международное частное право.М., 1959.
15. Поздняков В.С., Садиков О.Н. Правовое регулирование отношений по внешней торговле. М., 1985.
16. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. М., 1996.
17. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. М., 1995.
18. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов. М., 1996.
19. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: практические рекомендации по составлению контрактов. М., 1994.
20. Феонова Л.А. Внешнеэкономические контракты. Сборник договоров. Комментарии. М., 1994.
21. Фомичев В.И. Международная торговля. Учебник для ВУЗов. М.,1998.
22. Чернышев С.В. Генеральное соглашение по тарифам и торговле. Закон и бизнес. Серия: международные документы. С-Пб., 1994.
23. Шмиттгофф К.М. Экспорт, право и практика международной торговли. М., 1993.

1. Фомичев В.И. Международная торговля. Учебник для ВУЗов. М.,1998. С. 10. [↑](#footnote-ref-1)
2. Богуславский М.М. Международное частное право. Современные проблемы. М., 1994. С. 306. [↑](#footnote-ref-2)
3. Богуславский М.М. Международное частное право. Современные проблемы. М., 1994. С. 308. [↑](#footnote-ref-3)
4. Там же. С. 309. [↑](#footnote-ref-4)
5. Богуславский М.М. Международное частное право.М., 1994. С. 412. [↑](#footnote-ref-5)
6. Богуславский М.М. Международное частное право.М., 1994. С. 413. [↑](#footnote-ref-6)
7. Богуславский М.М. Международное частное право.М., 1994. С. 417. [↑](#footnote-ref-7)
8. Булатова А.С. Экономика внешних связей России: Учебник для предпринимателя. М., 1995. С. 18. [↑](#footnote-ref-8)
9. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. М., 1996. С. 73. [↑](#footnote-ref-9)
10. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. М., 1996. С. 75. [↑](#footnote-ref-10)
11. Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. М., 1990. С. 40. [↑](#footnote-ref-11)
12. Дмитриева Г.К. Международное частное право. М., 1993. С. 277. [↑](#footnote-ref-12)
13. Там же. [↑](#footnote-ref-13)
14. Дмитриева Г.К. Международное частное право. М., 1993. С. 279. [↑](#footnote-ref-14)
15. Лунц Л.А., Марышева Н.И., Садиков О.Н. Международное частное право. М., 1984. С. 350. [↑](#footnote-ref-15)
16. Лунц Л.А. Внешнеторговая купля-продажа (коллизионные вопросы). М., 1972. С. 48. [↑](#footnote-ref-16)
17. Мусин В.А. Международные торговые контракты. Л., 1986. С. 48. [↑](#footnote-ref-17)
18. Мусин В.А. Международные торговые контракты. Л., 1986. С. 55. [↑](#footnote-ref-18)
19. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. М., 1996. С. 137. [↑](#footnote-ref-19)
20. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. М., 1996. С. 145. [↑](#footnote-ref-20)
21. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. М., 1996. С. 148. [↑](#footnote-ref-21)
22. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. М., 1995. С. 220. [↑](#footnote-ref-22)
23. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. М., 1995. С. 228. [↑](#footnote-ref-23)
24. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. М., 1995. С. 236. [↑](#footnote-ref-24)
25. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов. М., 1996. С. 351. [↑](#footnote-ref-25)
26. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: практические рекомендации по составлению контрактов. М., 1994. С. 100. [↑](#footnote-ref-26)
27. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: практические рекомендации по составлению контрактов. М., 1994. С. 105. [↑](#footnote-ref-27)
28. Инструкция ЦБР и ГТК РФ от 13 октября 1999 г. NN 86-И, 01-23/26541 "О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров" (с изменениями от 22 декабря 1999 г.). Инструкция зарегистрирована в Минюсте РФ 18 ноября 1999 г. Регистрационный N 1981. Указанная инструкция вступила в силу с 1 января 2000 года. [↑](#footnote-ref-28)
29. Положение ЦБР и ГТК РФ от 22 декабря 1999 г. NN 101-П, 01-23/32005 "О применении Инструкции Банка России и ГТК России "О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров" от 13 октября 1999 года N 86-И и N 01-23/26541 соответственно)". [↑](#footnote-ref-29)
30. П.1.2 Инструкции Банка России и ГТК России "О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров" от 13 октября 1999 г. N 86-И и N 01-23/26541". [↑](#footnote-ref-30)
31. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов (утв. МВЭС РФ 29 февраля 1996 г.). [↑](#footnote-ref-31)
32. См. Статью 434 Гражданского кодекса РФ. Примером может стать договор, заключенный с использованием факсимильной связи, когда клиент представляет в уполномоченный банк полученную от контрагента-нерезидента по факсу оферту и подписанный клиентом оригинал акцепта (либо полученный от контрагента-нерезидента по факсу акцепт предложенной клиентом оферты и подписанный клиентом оригинал оферты). [↑](#footnote-ref-32)
33. См. Обобщение практики применения нормативных актов ЦБР по вопросам валютного регулирования "Вопросы по применению Инструкции Банка России от 28.06.99 N 83-И "О порядке осуществления уполномоченными банками учета валютных операций и представления информации в целях выполнения требований Указания Банка России N 500-У". [↑](#footnote-ref-33)
34. Экспортер не только заполняет паспорт сделки, но и принимает на себя ответственность за зачисление в полном объеме выручки от экспорта товаров на счета в банке, а также за полное соответствие сведений, приведенных в паспорта сделки, условиям контракта, на основании которого был составлен данный паспорт сделки. [↑](#footnote-ref-34)
35. См.: п.6. Положения ЦБР и ГТК РФ от 22 декабря 1999 г. NN 101-П, 01-23/32005 "О применении Инструкции банка России и ГТК России "О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров" от 13 октября 1999 года N 86-И и N 01-23/26541 соответственно)". [↑](#footnote-ref-35)
36. См. п.2. Письма ГТК РФ от 13 января 2000 г. N 01-06/458 "Об осуществлении валютного контроля". [↑](#footnote-ref-36)
37. Шмиттгофф К.М. Экспорт, право и практика международной торговли. М., 1993. С. 249. [↑](#footnote-ref-37)
38. См. Письмо ГТК РФ от 11 ноября 1997 г. N 14-12\21435 "О некоторых вопросах валютного контроля". [↑](#footnote-ref-38)
39. Положение ЦБР и ГТК РФ от 22 декабря 1999 г. NN 101-П, 01-23/32005 "О применении Инструкции Банка России и ГТК России "О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров" от 13 октября 1999 года N 86-И и N 01-23/26541 соответственно)". [↑](#footnote-ref-39)
40. Согласно пункту 7.1. Инструкции банк самостоятельно определяет список своих сотрудников, уполномоченных подписывать паспорта сделок по контрактам, а также совершать иные действия по валютному контролю от имени банка как агента валютного контроля. Указанный список утверждается приказом по банку. [↑](#footnote-ref-40)
41. См. п.1.1. Указания ЦБР от 12 февраля 1999 г. N 500-У "Об усилении валютного контроля со стороны уполномоченных банков за правомерностью осуществления из клиентами валютных операций и о порядке применения мер воздействия к уполномоченным банкам за нарушения валютного законодательства" (с изменениями от 23 августа 1999 г.). [↑](#footnote-ref-41)
42. См. П.3.2.1. Письма ЦБР от 24 июля 2000 г. N 138-Т "О методических рекомендациях". [↑](#footnote-ref-42)
43. В данном случае используется либо обычная печать банка, либо специальная печать для целей валютного контроля. См.: пункт 7.2. Инструкции N 86-И. Также о порядке регистрации в Банке России карточек образцов оттисков печатей, используемых уполномоченными банками для целей валютного контроля см. Указание ЦБР от 22 июня 2000 г. N 806-У. [↑](#footnote-ref-43)
44. Следует отметить, что в тексте инструкции в данном случае говорится о том, что в адрес экспортера банк отдает первый экземпляр паспорта сделки, но далее отмечается, что оригинал паспорта сделки предназначен для досье. [↑](#footnote-ref-44)
45. Порядок проверки указанных документов определен приложением к письму ЦБР от 24 июля 2000 г. N 138-Т, в котором содержится подробные Методические рекомендации по проведению проверок уполномоченных банков по вопросам соблюдения требований Инструкции Банка России и ГТК России "О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров" от 13 октября 1999 года N 86-И и N 01-23/26541 (соответственно). [↑](#footnote-ref-45)
46. См. Инструкцию о порядке заполнения грузовой таможенной декларации (с изменениями от 3 декабря 1999 г., 24 февраля, 23 августа 2000 г.) (Приложение к приказу ГТК РФ от 16 декабря 1998 г. N 848). [↑](#footnote-ref-46)
47. См. Распоряжение ГТК РФ от 31 мая 1999 г. N 01-14/640 "Об организации проверок поступления валютной выручки от экспорта товаров". Также см. Письмо ГТК РФ от 7 июня 1999 г. N 11-15/16092 "О реализации распоряжения ГТК России от 31.05.99 N 01-14/640". [↑](#footnote-ref-47)
48. Письмо ГТК РФ от 14 мая 1998 г. N 14-12/9810 "О технологии валютного контроля". [↑](#footnote-ref-48)
49. Письмо ГТК РФ от 30 октября 1998 г. N 14-15/22719 "О разъяснении применения пункта 1 письма ГТК России от 14.05.98 N 14-12/9810". [↑](#footnote-ref-49)
50. Однако не относятся к ошибкам подобного рода такие причины, как: уменьшение стоимости товара из-за несоответствия его качества требованиям, предъявляемым условиями контракта; несоответствие количества товара, указанного в грузовой таможенной декларации, количеству, указанному в товаросопроводительных документах; несоответствие стоимости, заявленной в грузовой таможенной декларации, окончательной контрактной цене товара из-за изменения котировок данного товара на международных биржах после его таможенного оформления, или оплатой нерезидентом транспортных (при изменении базисных условий поставки) и иных расходов; иные подобные случаи. [↑](#footnote-ref-50)
51. Программные комплексы, необходимые для обмена информацией с ГТК России по электронным каналам связи в соответствии с требованиями Инструкции N 86-И, должны были предоставлены уполномоченным банкам ГТК России в срок до 25 декабря 1999 года. Уполномоченные банки, не получившие по каким-либо причинам до 31 декабря 1999 года указанные программные комплексы, обязаны были не позднее 5 января 2000 года проинформировать об этом факте территориальные учреждения Банка России, осуществляющие надзор за их деятельностью. [↑](#footnote-ref-51)
52. См. п.1 Указания ЦБР от 29 октября 1998 г. N 386-У "Об отдельных вопросах исполнения территориальными учреждениями Банка России и уполномоченными банками совместного письма Банка России и ГТК России "О дополнительных мерах по усилению контроля за репатриацией валютной выручки от экспорта товаров" от 1 октября 1998 г. " 266-Т и N 01-23/20506 (соответственно)". [↑](#footnote-ref-52)
53. См.: Пункт 8.1 раздела 8 Инструкции Банка России от 12 октября 1993 г. N 19 "О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию валютной выручки от экспорта товаров". [↑](#footnote-ref-53)
54. Тот же порядок предусмотрен в письме ГТК РФ от 13 января 2000 г. N 01-06/458 "Об осуществлении валютного контроля", где отмечается, что таможенное оформление товаров, подлежащих экспортированию, осуществляется при обязательном представлении паспорта сделки. [↑](#footnote-ref-54)
55. См. пункт 6.8 рассматриваемой инструкции N 86-И. [↑](#footnote-ref-55)
56. Если указанные сроки представления ксерокопии грузовой таможенной декларации не могут быть выполнены, то по заявлению экспортера территориальное учреждение Банка России вправе продлить срок представления ксерокопии декларации в пределах до 30 календарных дней с даты принятия решения о выпуске товаров либо на больший срок по согласованию с ГТК России. [↑](#footnote-ref-56)
57. Формирование электронной копии паспорта сделки и ведомости валютного контроля осуществляется банком с использованием программного комплекса, разработанного ГТК России. [↑](#footnote-ref-57)
58. Контрольным сроком возврата в ГТК России считается последний календарный день месяца, получаемого путем прибавления к дате принятия решения о выпуске товаров (либо к дате фактического вывоза товаров, подтвержденной таможенным органом): в случае предварительной оплаты партии экспортируемых товаров - 60 календарных дней; в остальных случаях - 30 календарных дней и предельно допустимый срок поступления выручки, соответствующий указанному в паспорте сделки коду срока поступления выручки. [↑](#footnote-ref-58)
59. См.: Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14 января 1997 г. N 4024/96. [↑](#footnote-ref-59)
60. См. Справочная правовая система "Гарант". [↑](#footnote-ref-60)
61. Это могут быть; акты приемки (рекламационные акты), подтверждающие несоответствие количества товара условиям контракта; копии транспортных документов (при нарушении сроков поставки товаров); заключения российской или иностранной торгово-промышленной палаты; заключения независимых экспертных организаций о результатах осмотра и испытания товаров и другие документы. [↑](#footnote-ref-61)
62. См. п.2. Письма ГТК РФ от 19 октября 1998 г. N 01-15/21775 "О порядке исполнения совместного письма Банка России N 266-Т и ГТК России N 01-23/20506 от 01.10.98". [↑](#footnote-ref-62)