

ТАТЬЯНА ВІНОГРАДОВА

ВЭД ИЗНУТРИ

Импорт и экспорт:
личный опыт с 2000 года

Реальные ситуации, решения и риски



18+

2026

Татьяна Виноградова

ВЭД ИЗНУТРИ

«Автор»

2026

Виноградова Т.

ВЭД ИЗНУТРИ / Т. Виноградова — «Автор», 2026

Как купить товар за границей и довезти его до своего склада? Какие документы подготовить, как проверить поставщика и сколько на самом деле будет стоить поставка? «ВЭД изнутри» — практический путеводитель по внешнеэкономической деятельности для предпринимателей, руководителей и специалистов, которые хотят понимать весь процесс международной торговли. Татьяна Виноградова соединяет опыт работы в бизнесе и международных перевозках с последовательным объяснением основных этапов сделки: от поиска производителя и заключения контракта до доставки, таможенного оформления и расчёта себестоимости. Отдельные главы посвящены параллельному импорту, разрешительным документам, маркировке и поиску производителей в Китае и Турции. Сложные термины объясняются понятным языком, а таблицы и практические задания помогают связать прочитанное с рабочими задачами. Эта книга поможет видеть поставку целиком, задавать точные вопросы подрядчикам и принимать решения с пониманием расходов и рисков.

© Виноградова Т., 2026

© Автор, 2026

Содержание

От автора	5
Глава 1. Что изменилось во ВЭД после февраля 2022 года и как работать в 2026 году	6
Глава 2. Участники ВЭД и кто за что отвечает	11
Глава 3. Внешнеторговый контракт	17
Глава 4. Incoterms 2020	23
Глава 5. ТН ВЭД ЕАЭС и классификация товара	28
Глава 6. Страна происхождения товара	33
Глава 7. Таможенная стоимость	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Татьяна Виноградова

ВЭД ИЗНУТРИ

От автора

Меня зовут Татьяна Виноградова. С 2000 года я занималась импортом и экспортом, работала в Китае, Казахстане, России, Израиле, ОАЭ, Турции.

Внешнеэкономическую деятельность я знаю по собственной практике: по переговорам, контрактам, поставкам и решениям, которые приходилось принимать. Этот опыт стал основой книги.

Здесь я собрала ситуации из своей работы, объяснения основных понятий ВЭД и нормативных требований. Мне хотелось связать правила с практикой: показать, какие вопросы возникают в процессе сделки, на что обращать внимание и что проверять перед принятием решения. Для самостоятельной работы в книге также есть учебные задачи и разборы.

Я не ставлю перед собой цель научить вас всей внешнеэкономической деятельности в одной книге. У каждой поставки свои обстоятельства, а требования меняются. Даже знакомая схема требует новой проверки.

Моя цель скромнее и конкретнее — поделиться опытом, который может оказаться полезным в сегодняшних сложных условиях импорта и экспорта. Если эта книга поможет вам разобраться в рабочей ситуации, заметить упущенный вопрос или принять более обоснованное решение, я буду считать, что свою задачу выполнила.

Как работать с главами

Используйте содержание для перехода к теме. Сначала решите задачу, затем прочитайте ответ. Краткие напоминания в практических главах связывают этапы сделки; подробные правила размещены в профильных главах. Ссылки вида [7.2] означают источник 2 в списке главы 7 в конце гайда.

Глава 1. Что изменилось во ВЭД после февраля 2022 года и как работать в 2026 году

Что рассматривается в этом гайде

В этом гайде рассматриваем торговлю товарами — импорт в Россию и экспорт из России. После 2022 года привычные поставщики, банки и маршруты могли стать недоступными. Поэтому перед новой поставкой нужно заново проверить товар, участников, оплату, перевозку и документы. Прежний успешный ввоз помогает понять товар, но не подтверждает возможность повторить сделку сегодня. [1.1, 1.11]

ВЭД — внешнеэкономическая деятельность: экономические отношения с зарубежными партнёрами.

Она включает импорт и экспорт товаров и услуг, международные инвестиции и производственное сотрудничество.

1 Что изменилось в организации поставок

Поставщик и товар

При замене поставщика проверяют характеристики, качество, совместимость, гарантию и обслуживание. Если изменились изготовитель, модель или состав, прежний код и документы соответствия нельзя переносить автоматически. Более дешёвый аналог может не решать исходную задачу.

Оплата

До аванса уточните в обслуживающем банке возможность платежа за конкретный товар указанному получателю. Согласие продавца и выбор юаней, рублей или другой валюты ещё не подтверждают работоспособность банковского маршрута. При оплате третьему лицу документы должны объяснять его роль и связь платежа с обязательством перед продавцом. Подробности — главы 14–16.

Перевозка

Оценивайте всю цепочку: забор у продавца, основную перевозку, перегрузки, хранение и доставку получателю. Уточняйте, кто отвечает за каждый участок и какие расходы включены в предложение. Увеличение транспортного плеча и разрыва между оплатой и поступлением товара требует учитывать финансирование и сроки. [1.9]

Посредники и параллельный импорт

Посредник нужен для определённой функции — закупки, продажи, расчётов или доставки. Он не является обязательным участником любой поставки. Параллельный импорт

— отдельный механизм ввоза определённых оригинальных товаров без согласия правообладателя; он не заменяет проверку санкций, документов и других условий ввоза. Подробный разбор — глава 17. [1.7]

2 Что проверить до оплаты и отгрузки

Вопрос	Что должно быть установлено
Товар	Точные характеристики, изготовитель, модель и назначение.
Участники	Продавец, отправитель, получатель товара и денег; роли третьих лиц.
Ограничения	Допустимость сделки с учётом товара, участников и конечного использования.
Документы	Применимые разрешения, подтверждение соответствия и маркировка.
Оплата и доставка	Доступные банки, условия платежа, подтверждённая цепочка перевозки.
Бюджет и сроки	Полные расходы, даты платежей и запас времени на подготовку.

Подтверждение экспедитора относится к перевозке, а банка — к расчётам. Ни одно из них само по себе не подтверждает готовность всей сделки. Назначьте ответственного, который сопоставит результаты проверок перед разрешением оплаты и отправки.

Цена товара не равна бюджету поставки. Помимо закупки учитывают перевозку, обработку и страхование груза, банковские расходы, оформление, платежи, подтверждение соответствия и маркировку. Бюджет показывает потребность в деньгах; таможенная стоимость определяется по отдельным правилам глав 7 и 8. При валютной закупке и рублёвых продажах учитывайте влияние курса на затраты и прибыль.

3 Основные изменения 2026 года

НДС при ввозе

С 1 января 2026 года основная ставка НДС составляет 22% вместо 20%. При расчёте конкретного ввоза проверяют применимость пониженной ставки или освобождения. Нужно обновить калькуляцию и потребность в деньгах, а не механически применять 22% к каждому товару. Расчёт платежей — глава 8. [1.4]

Участие третьих лиц в расчётах

Указание Банка России от 31.03.2026 № 7333-У изменило Инструкцию № 181-И. При банковском учёте учитывают сведения об исполнении обязательств с участием третьих лиц. До перевода согласуйте с банком необходимые документы и сведения. Главы 14 и 15 связывают эти требования с контрактом и платежом. [1.2]

Электронное оформление

Приказ Минфина от 08.04.2025 № 45н с изменениями 2026 года устанавливает правила распределения электронных деклараций. Место нахождения товара и орган, проверяющий ДТ, могут различаться. Регистрация и выпуск — разные события; планировать получение груза только по номеру зарегистрированной ДТ нельзя. Порядок — глава 12. [1.3]

Маркировка

С 1 марта 2026 года расширен перечень маркируемых товаров лёгкой промышленно-сти. Для конкретной партии проверяют описание, коды и сроки применения правил. Документ соответствия не заменяет цифровую маркировку. Различия и порядок подготовки рассмотрены в главе 13. [1.6]

4 СПОТ при автомобильном ввозе из ЕАЭС

СПОТ — национальная система подтверждения ожидания поставки товаров. Запущена с 1 июня 2026 года; касается соответствующего автомобильного ввоза в Россию из других государств ЕАЭС. Прямую поставку из Китая нельзя автоматически относить к этому порядку. [1.5]

Заявитель заранее оформляет ДОПП — документ о предстоящей поставке — в сервисе ФНС. Вносит данные участников, товара, автомобиля, даты ввоза и обеспечительного платежа либо основания освобождения. Форма относится к конкретной перевозке. [1.5]

По общему правилу ДОПП представляют за два календарных дня до ввоза. Если обеспечительный платёж не требуется в предусмотренных законом случаях, действует срок не позднее четырёх часов до ввоза. Освобождение от платежа не означает освобождения от ДОПП. [1.5]

Заявитель получает QR-код и передаёт перевозчику. При необходимости внесения платежа его резервирование связано с выдачей кода. Перед отправкой сверяют данные и готовность документа; водитель должен располагать QR-кодом для предъявления. [1.5]

Для соответствующих поставок из Беларуси действует переходное освобождение от обеспечительного платежа до 1 ноября 2026 года при установленных условиях. Актуальные исключения, сроки и сервисы проверяют на странице СПОТ ФНС до отправки. [1.5]

Что должно быть понятно после главы

До сделки нужно связать товар, участников, документы, расчёты и перевозку в исполнимый план. Необходимо различать прямой импорт, участие посредников, параллельный импорт и взаимную торговлю ЕАЭС. Для каждой поставки требования проверяют заново. Практический алгоритм всей закупки находится в главе 20; экспорт — в главе 21.

Практическая задача

Ситуация учебная и условная. Используйте материал первой главы. Подробные расчёты и правила следующих тем здесь не требуются.

Можно ли разрешить оплату и отгрузку

Октябрь 2026 года. Российский импортёр повторно закупает в Китае партию товара, который уже ввозил в 2022 году. Контракт заключён с китайским производителем, перевозка — напрямую из Китая в Россию. По условию задачи освобождение от ввозного НДС и пониженная ставка к товару не применяются. Менеджер использовал калькуляцию 2022 года с НДС 20%. Поставщик прислал счёт с получателем оплаты — другой компанией, не указанной в контракте, и написал: «Теперь оплачивайте сюда». Экспедитор подтвердил возможность пере-

возки. Менеджер считает, что можно платить и разрешать отгрузку: товар знакомый, раньше его уже выпускали. Актуальность требований к ввозу, маркировке и ограничениям по товару и участникам никто не проверял.

Задание

Вы — руководитель ВЭД. Решите, достаточно ли имеющихся подтверждений для разрешения аванса и отгрузки.

1. Укажите ошибку в калькуляции и действующую основную ставку НДС.
2. Что нужно выяснить и документально подтвердить перед оплатой новой компании?
3. Какие проверки нельзя заменить успешным ввозом в 2022 году?
4. Что подтверждает экспедитор и какие вопросы его подтверждение не решает?
5. Назовите условия, после выполнения которых можно согласовать сделку.

Используйте только материал первой главы. Классификацию товара и расчёт таможенной стоимости выполнять не требуется.

Ответ и разбор практической задачи

На основании условия согласовывать аванс и отгрузку пока рано. Не подтверждены основание оплаты другой компании и актуальные требования к сделке. Сам факт поставки из Китая не означает, что она запрещена. Решение зависит от результатов проверок.

1 Исправить калькуляцию

В задаче прямо указано, что к товару не применяются освобождение и пониженная ставка. Поэтому используется основная ставка ввозного НДС 22%, действующая с 1 января 2026 года. Ставка 20% в калькуляции устарела. Нужно пересчитать платёж и потребность в деньгах. Полный расчёт налоговой базы относится к теме 8. [1.4]

2 Выяснить основание оплаты новой компании

Запросить у поставщика сведения о новом получателе, его роли и правовом основании получения денег. Документы должны подтверждать, что такой платёж исполняет обязательство покупателя по основному контракту. В зависимости от основания могут потребоваться изменение контракта, соглашение сторон или документы о полномочиях получателя; универсального одного документа для всех схем нет.

До платежа согласовать схему и комплект документов с обслуживающим банком, проверить нового участника. Одного счёта и сообщения «оплачивайте сюда» недостаточно для обоснованного управленческого решения. Участие третьих лиц отражается в действующем банковском учёте. [1.2]

3 Проверить действующие требования

Повторно проверить применимые ограничения по товару и участникам, актуальность требований к подтверждению соответствия и маркировке. Для этого запросить точное описание товара и сведения об участниках. Из условия нельзя заключить, что маркировка обяза-

тельна или товар запрещён. Успешный выпуск в 2022 году не подтверждает соблюдение требований 2026 года. [1.1, 1.6]

4 Определить границы подтверждения экспедитора

По условию экспедитор подтвердил возможность перевозки. Это не подтверждение банка о платеже новой компании и не доказательство выполнения всех требований к выпуску товара. Нужно выяснить, что именно проверил экспедитор и что входит в его договорные обязанности.

5 Условия согласования сделки

Оплату можно согласовать после проверки допустимости сделки, нового получателя и основания платежа, согласования способа расчётов с банком и подтверждения бюджета. Отгрузку — после проверки требований к товару и участникам, готовности необходимых документов и маркировки, если она требуется, а также актуального расчёта платежей и подтверждения перевозки.

Глава 2. Участники ВЭД и кто за что отвечает

В одной поставке участвуют несколько организаций. Для каждой операции нужно различать исполнителя, источник сведений и лицо, которое несёт ответственность по закону и договору. Эти роли могут принадлежать разным участникам.

Рассматриваем прямой импорт из Китая. Одна компания может совмещать несколько ролей.

Российский покупатель и импортёр

Российская компания покупает товар у иностранного продавца и организует его ввоз для своего бизнеса. Она принимает коммерческие решения: что купить, у кого, по какой цене и подходит ли ей бюджет поставки. Привлечение внешних исполнителей помогает выполнить операции, но сделкой необходимо управлять.

Импортёр организует получение точных сведений о товаре, подготовку документов, оплату, перевозку и оформление. Его сотрудник не обязан лично выполнять каждую операцию: нужно назначить исполнителей и проверить результаты. Покупатель, получатель груза и декларант могут совпадать, но это разные роли.

Продавец изготовитель и отправитель

Продавец — сторона договора купли-продажи. Изготовитель производит товар. Отправитель передаёт груз к перевозке и указывается в соответствующих транспортных документах. Эти роли могут выполнять разные компании.

Например, покупатель заключает договор с китайской торговой компанией, оборудование производит другой китайский завод, а отправка идёт со склада продавца. Такая схема сама по себе не означает нарушения. Нужно понимать отношения между участниками и иметь документы, объясняющие их роли.

Ответственность продавца перед покупателем определяется договором и применимым правом. Если завод не является стороной вашего договора, нельзя автоматически считать, что именно он обязан вернуть аванс или заменить товар. При подготовке сделки выясняют, кто предоставляет технические сведения, подтверждает качество, комплектует груз и рассматривает претензии. Условия договора изучаются в главе 3.

Декларант и специалист по декларированию

Декларант в юридическом смысле — лицо, которое декларирует товары либо от имени которого они декларируются. В обычной прямой импортной сделке это часто российская компания-покупатель. Сотрудник, который заполняет декларацию в программе, — специалист по таможенному декларированию. В деловой речи его тоже могут называть декларантом, поэтому эти значения нужно различать. [2.1]

Декларант обязан обеспечить декларирование, предоставить подтверждающие документы и предъявить товар в предусмотренных случаях, исполнить обязанность по платежам либо её обеспечению и соблюдать условия таможенной процедуры. Электронная форма подачи не отменяет эти обязанности. Статья 84 ТК ЕАЭС также предусматривает ответственность за недостоверные сведения и нарушения при предоставлении документов. [2.1]

Таможенный представитель

Это организация, включённая в соответствующий реестр и совершающая таможенные операции от имени и по поручению клиента на договорной основе. В деловой речи её часто называют брокером. Специалист представителя готовит декларацию и ведёт взаимодействие с таможней в пределах поручения. [2.2]

Привлечение представителя не отменяет обязанностей декларанта. У представителя есть собственные обязанности, включая солидарную обязанность по уплате пошлин и налогов с предусмотренными законом условиями и исключениями. Штрафы и убытки автоматически пополам не распределяются. [2.3]

Роли при электронном оформлении

Кто готовит и подаёт декларацию

При самостоятельном оформлении декларацию готовит уполномоченный специалист компании. При привлечении таможенного представителя — его специалист. Лицо, от имени которого декларируют товар, не следует путать с сотрудником, который технически готовит и отправляет электронные документы.

До подачи нужно назначить ответственных за получение сведений от поставщика, проверку документов, подготовку декларации, отслеживание сообщений таможни и сбор ответов на запросы. Электронный обмен требует своевременной работы с уведомлениями; отправка декларации не завершает оформление.

ЦЭД и пост фактического контроля

ЦЭД — центр электронного декларирования. Он работает с декларацией и документами; пост фактического контроля выполняет необходимые операции с товаром по месту его нахождения. Результаты передаются между органами в установленном порядке. [2.4]

Запрос технического описания требует работы с документами. Назначенный досмотр требует доступа к грузу. Поэтому импортёр должен организовать и электронное взаимодействие, и действия на месте нахождения товара.

Роль инспектора

Инспектор — должностное лицо таможенного органа. Его работа зависит от порученных операций. При проверке декларации он проверяет сведения и документы, запрашивает необходимые пояснения и совершает предусмотренные законом действия. При фактическом контроле сотрудник работает с грузом и фиксирует результаты.

Инспектор не должен вместо импортёра получать у изготовителя недостающие характеристики или устранять противоречия в коммерческих документах. Ответ на запрос организует декларант, самостоятельно или через представителя, с привлечением тех участников, у которых имеются необходимые сведения.

Электронный обмен не всегда требует ручной проверки каждой ДТ инспектором. Автоматические операции и их условия рассматриваются в главе 12. [2.5]

Как определяется место оформления

Орган, получающий электронную ДТ, определяется с учётом компетенции и действующих правил распределения. Импортёр не может обещать себе любой удобный ЦЭД или конкретного инспектора. Порядок распределения и этапы оформления разобраны в главе 12. [2.6, 2.7]

Перевозка расчёты и управление сделкой

Перевозчик и экспедитор

Перевозчик выполняет перевозку груза. Экспедитор организует перевозку и связанные услуги в согласованном объёме. Одна компания может совмещать эти функции; нужно понимать, в какой роли она действует.

Уточняют, кто заказывает транспорт, согласует маршрут, принимает груз и фиксирует его состояние, оформляет транспортные документы, организует перегрузку и хранение. Отдельно определяют, кому и как заявлять претензию при повреждении или недостатке.

Ответственность за конкретный случай устанавливают по договору, применимым правилам перевозки и обстоятельствам. Общей фразы «экспедитор отвечает за логистику» недостаточно, чтобы решить спор. Приёмка закрытых ящиков по количеству мест не равна проверке количества изделий внутри.

Банк

Банк проводит расчёты и выполняет предусмотренные для него контрольные функции, запрашивает необходимые сведения и документы в пределах своей роли. Согласование платежа относится к расчётам: оно само по себе не подтверждает качество товара, достаточность документов соответствия или возможность таможенного выпуска.

Другие исполнители

В зависимости от поставки могут потребоваться склад, страховая организация, испытательная лаборатория, орган по сертификации и другие исполнители. Их привлекают для конкретных задач: хранения, испытаний, оформления документов или страховой защиты. Объём работы и ответственность определяются применимыми требованиями и договорными условиями.

Таможенный орган осуществляет контроль и принимает решения в пределах полномочий. Он не руководит коммерческой сделкой импортёра.

Кто связывает работу участников

Внутри компании назначают человека, который координирует поставку: руководителя ВЭД или другого уполномоченного сотрудника. Его задача — обеспечить согласованные сведения, документы и сроки работы продавца, банка, экспедитора и таможенного представителя.

Например, поставщик изменил модель товара. Недостаточно передать новый инвойс бухгалтеру. Нужно выяснить, влияет ли изменение на описание в декларации, документы соответствия, упаковку и перевозку, и передать сведения нужным исполнителям.

Для каждой операции записывают: исполнитель, исходные сведения, ожидаемый результат и срок. Это рабочее распределение задач; оно не заменяет ответственность по закону и договорам.

Что нужно усвоить

- Различать компанию-декларанта, специалиста по декларированию и таможенного представителя.
- Понимать различия между продавцом, изготовителем и отправителем, перевозчиком и экспедитором.
- Разделять работу ЦЭД с декларацией и операции поста по месту нахождения товара.
- Определять, кто получает сведения, кто передаёт их таможене и кто организует действия с грузом.
- Не назначать виновного только по названию роли: изучать обязанности, документы и факты.

Практическая задача

Ситуация учебная и условная. Подробные правила классификации и электронного оформления здесь не требуются.

Расхождение в документах и запрос ЦЭД

Российская компания напрямую закупила у китайского завода 100 насосов. Таможенный представитель привлечён для оформления, экспедитор — для организации перевозки. Груз находится на складе в одном регионе, а декларация поступила в ЦЭД в другом регионе.

ЦЭД запросил пояснения: в инвойсе указано 100 насосов, в упаковочном листе — 95; в техническом описании нет материала корпуса и принципа работы. Экспедитор сообщает, что принял 10 закрытых ящиков и содержимое не проверял. Директор говорит: «Пусть представитель всё исправит. Мы платим ему за оформление». Досмотр пока не назначен.

Задание

1. Кто должен организовать выяснение расхождения и получение сведений?
2. Что нужно запросить у завода и экспедитора?
3. Какова роль таможенного представителя в подготовке ответа ЦЭД?
4. Чем различаются действия инспектора ЦЭД и сотрудника поста по месту товара?
5. Кто должен организовать предъявление груза, если будет назначен досмотр?
6. Можно ли сейчас установить фактическое количество насосов и виновного в недостаче?

Не выбирайте код товара и не рассчитывайте платежи. Определите роли участников и необходимые действия.

Ответ и разбор практической задачи

Импортёр должен организовать выяснение фактов и получение согласованных сведений. Представитель помогает подготовить ответ, но не может придумать количество и характеристики товара. Наличие недостатки и её причина пока не установлены.

1 Организация работы

Уполномоченный сотрудник импортёра связывается с заводом, экспедитором и представителем. Он назначает исполнителей и сроки, контролирует получение сведений. Внешние исполнители выполняют порученные операции в пределах договоров; обязанности декларанта при этом сохраняются.

2 Сведения от завода и экспедитора

У завода запрашивают объяснение расхождения, фактическую комплектацию, подтверждающие отгрузочные сведения, материал корпуса и принцип работы насосов. Исправленные документы должны соответствовать установленным фактам. Нельзя просто заменить 95 на 100 ради совпадения цифр.

У экспедитора запрашивают документы о приёмке, количество мест, вес, состояние упаковки, сведения о перегрузках и выполненных проверках. Десять закрытых ящиков не подтверждают количество изделий внутри. Если факты остаются неясными, нужно организовать допустимую проверку содержимого с учётом места нахождения груза и режима контроля.

3 Действия таможенного представителя

Представитель разбирает запрос ЦЭД, определяет недостающие сведения, проверяет полученные материалы и направляет ответ в рамках поручения. При необходимости изменения декларации выполняются в установленном порядке. Самостоятельно менять сведения без подтверждения он не должен.

4 Действия таможенных органов

Инспектор ЦЭД работает с декларацией, ответом и подтверждающими документами. Если потребуются фактический контроль, уполномоченный сотрудник поста по месту товара выполняет соответствующие операции с грузом и фиксирует результат. Досмотр не нужно считать уже назначенным: в условии этого нет.

5 Предъявление груза

Декларант должен обеспечить предъявление товара в предусмотренных случаях. Практическую организацию можно поручить представителю, экспедитору или другому исполнителю по договору. Нужно согласовать доступ к грузу, участие склада и необходимые операции. Кто именно заказывает работы и оплачивает их, выясняют по договорным условиям.

6 Вывод о количестве и ответственности

Сейчас документы противоречат друг другу, а проверка содержимого не подтверждена. Нельзя достоверно определить количество насосов и назначить виновного в недостатке. Сначала устанавливают факты, затем анализируют, на каком этапе возникло расхождение и чьи обязанности были нарушены.

Критерии решения: разграничены роли импортёра, представителя, экспедитора и таможенных органов; названы необходимые сведения; предусмотрен ответ ЦЭД; не придуманы количество, назначение досмотра или виновный.

Глава 3. Внешнеторговый контракт

Контракт должен позволять понять, кто продаёт товар, кто его покупает, кто и кому платит, что именно поставляется и какие действия предусмотрены при нарушении договорённостей. При участии третьей стороны необходимо отдельно определить её обязанности и вознаграждение.

Что регулирует контракт

Внешнеторговый контракт в этой главе — договор международной купли-продажи товара. Он связывает коммерческие условия с исполнением сделки: заказом, оплатой, отгрузкой, передачей документов и предъявлением претензий. Для практической работы полезно проверять его как последовательность конкретных обязательств.

Рекомендации ниже относятся к подготовке договора. Ссылки на ГК РФ применимы, когда соответствующий вопрос регулируется российским правом. Таможенную стоимость при ввозе в ЕАЭС определяют по правилам ТК ЕАЭС независимо от выбранного сторонами права.

Стороны и предмет договора

Укажите полные юридические наименования, адреса, регистрационные данные и полномочия подписантов. Продавец, производитель, отправитель и получатель платежа могут быть разными лицами. Их роли нужно объяснить в документах, а не считать взаимозаменяемыми.

Опишите товар так, чтобы его можно было однозначно сопоставить с заказом и поставкой: наименование, модель или артикул, количество и единицы измерения, комплектация, технические параметры и согласованные требования к качеству. Код ТН ВЭД не заменяет описание товара; классификацию рассматриваем в главе 5.

Контракт и приложения

Практически удобна конструкция: основной договор устанавливает общие условия, спецификация — параметры конкретной партии. Укажите, как подписываются спецификации и какой документ имеет приоритет при противоречии. Инвойс показывает коммерческие сведения и сумму к оплате; упаковочный лист — состав грузовых мест.

Договор не всегда требует одного бумажного документа. По российскому праву письменная форма может соблюдаться через электронный документ или обмен данными при выполнении законных требований. Однако один инвойс не следует автоматически считать полным согласованием всех условий сделки. [3.1, 3.2]

Цена оплата и поставка

Цена товара и валюта

Зафиксируйте цену за единицу, общую стоимость партии и валюту цены. Если валюта платежа другая, согласуйте источник курса, дату пересчёта и порядок округления. Укажите,

какие расходы входят в цену, а какие оплачиваются отдельно: упаковка, перевозка, страхование, услуги посредника.

Порядок оплаты

Для каждого платежа нужны сумма или доля, срок и точное событие, после которого возникает обязанность платить. Формулировка «остаток перед отгрузкой» требует уточнения: какие документы подтверждают готовность товара и кто их проверяет.

- Определите получателя денег, реквизиты и распределение банковских комиссий.
- Согласуйте, когда платёж считается исполненным и какими документами это подтверждается.
- Предусмотрите проверяемый порядок смены реквизитов и согласования другого получателя.
- Установите срок возврата аванса при непоставке и сторону, обязанную его вернуть.

Если платежи идут через третью компанию, дополнительно определите основание перечисления, срок перевода продавцу и последствия задержки. Условия договора должны соответствовать фактическому движению денег. Валютный контроль и способы международных расчётов изучаем отдельно в главах 14 и 15.

Срок и условия поставки

Различайте готовность товара, передачу перевозчику, прибытие в согласованное место и таможенный выпуск. Укажите, какое событие считается исполнением обязанности продавца и чем оно подтверждается. Для срока «45 дней после оплаты» уточните, после какого платежа и с какой даты начинается отсчёт.

При использовании Incoterms указывайте конкретное правило, точное место или пункт и редакцию 2020. Эти правила распределяют обязанности, расходы и риски между продавцом и покупателем. Они не заменяют условия об оплате, переходе права собственности, ответственности и разрешении споров. Подробный разбор — в главе 4. [3.3]

Документы упаковка и маркировка

Согласуйте перечень документов, их содержание, язык, форму и сроки передачи. Для партии могут понадобиться инвойс, упаковочный лист, транспортный документ, технические сведения и документы о происхождении или соответствии — по требованиям к конкретному товару. Полный комплект рассмотрен в главе 19.

Опишите упаковку и согласованную маркировку. Установите, кто исправляет ошибки в документах и оплачивает вызванные ими расходы. Документы нужно получать вовремя для проверки и оформления партии.

Приёмка ответственность и споры

Приёмка и гарантия

Разделите проверку количества, видимых повреждений и скрытых недостатков. Согласуйте место проверки, сроки уведомления и доказательства: акт, фотографии, заключение эксперта или другой согласованный документ. Пропишите, кто организует проверку при споре.

Определите срок гарантии и момент его начала. Установите, что происходит при подтвержденном недостатке: ремонт, замена, уменьшение цены или возврат денег. Укажите, кто несет расходы на возврат и повторную доставку. Выбор способа защиты должен учитывать применимое право.

Нарушение обязательств

Рекомендуется отдельно согласовать последствия просрочки поставки, неполной поставки, ненадлежащего качества, задержки оплаты и непередачи документов. Если предусмотрена неустойка, укажите основание расчёта, ставку и предел. Не придумывайте ответственность производителя, который не принял соответствующее обязательство.

При прекращении сделки важно определить судьбу аванса, уже изготовленного товара и расходов. Право отказаться от договора и порядок уведомления следует согласовать с применимыми правовыми нормами.

Препятствия исполнению

Предусмотрите порядок уведомления о запрете поставки, отказе банка или другом препятствии: сроки, подтверждающие документы, допустимые изменения и предельную продолжительность ожидания. Альтернативный способ исполнения должен оставаться законным.

Не каждое затруднение освобождает от ответственности. По статье 401 ГК РФ для предпринимательского обязательства по общему правилу требуется доказать невозможность надлежащего исполнения из-за чрезвычайного и непредотвратимого обстоятельства. Недостаток денег сам по себе к таким обстоятельствам не относится. [3.4]

Применимое право и рассмотрение споров

Отдельно определите право договора и орган, который рассматривает спор. Выбор российского права не означает автоматически, что спор рассматривает российский суд. Для арбитража нужно согласовать пригодную арбитражную оговорку; для суда — проверить допустимость выбранной подсудности. Статья 1210 ГК РФ допускает выбор права сторонами. [3.5]

Для международной купли-продажи дополнительно проверяют применимость Венской конвенции 1980 года и специальных правил о форме договора. Нельзя оценивать договор только по заголовку «применяется право России». [3.9]

Язык и обмен документами

Для договора на двух языках согласуйте приоритетную версию. Определите адреса для уведомлений, уполномоченных лиц, способ подписания и изменения договора. Электронная подача таможенной декларации не заменяет согласование самого контракта.

Когда в сделке участвуют три стороны

Три участника поставки ещё не означают трёхсторонний контракт. Производитель может отгружать товар по поручению продавца, а перевозчик — доставлять его по отдельному договору. Обязанности возникают из конкретных соглашений и применимых норм. По российскому праву договор не создаёт обязанностей для постороннего лица только потому, что оно упомянуто в тексте. [3.6]

Возможные роли третьей стороны

- Закупочный агент покупателя представляет его интересы при приобретении товара. Нужно описать поручение, полномочия, отчётность и вознаграждение.
- Платёжный агент организует расчёты. Нужно установить, чьи деньги он получает, кому и в какой срок переводит их, какие подтверждения выдаёт и за что отвечает.
- Перепродавец покупает товар и продаёт его дальше от своего имени. Его продажная цена отличается от цены закупки у производителя.
- Производитель или отдельный грузополучатель может принять собственные обязательства по изготовлению, отгрузке, качеству либо приёмке. Их нужно согласовать прямо.

Что добавить в трёхсторонний контракт

Для каждой стороны запишите: кому она обязана, что должна сделать, в какой срок и чем подтверждает исполнение. Нарисуйте для внутренней проверки два маршрута — товара и денег. Они могут проходить через разные компании и страны.

Если покупатель платит агенту, а продавец получает деньги позже, согласуйте, на каком этапе покупатель выполнил свою обязанность. Иначе между перечислением агенту и поступлением продавцу остаётся неопределённость. Также определите, кто возвращает аванс при срыве поставки и как учитываются уже перечисленные суммы.

Пропишите ответственность каждой стороны. Само участие трёх лиц не означает, что каждое отвечает за все нарушения остальных. Условия об изменениях, уведомлениях и спорах должны охватывать обязательства всех участников.

Один договор или несколько

Один трёхсторонний договор удобен, когда требуется общее согласование поставки и расчётов. Отдельные договоры удобны, когда поставка и услуги имеют самостоятельные обязательства. Это практический выбор конструкции, а не универсальное правило.

При нескольких договорах согласуйте одинаковые сведения о товаре, партии и назначении платежей. Ссылки между документами должны позволять восстановить сделку. Разделение документов не должно скрывать фактическую роль третьей компании.

Контракт и таможенная стоимость

Число договоров не определяет таможенную стоимость. В контракте нужно разделить цену товара и содержание самостоятельных услуг, установить роль третьей стороны и обеспечить связь платежей с обязательствами. Правила включения вознаграждений, пример «100 за товар и 20 посреднику» и подтверждающие документы разобраны в главе 7. [3.7, 3.8]

Что должно быть понятно из документов

- Кто является продавцом товара и кому причитается его цена.
- Какие действия выполняет третья компания и в чьих интересах.
- Как отдельно определено вознаграждение и чем подтверждены услуги.
- Как соотносятся контракт, инвойсы, поручения и платёжные документы.

Значение иностранной экспортной декларации для подтверждения цены также рассмотрено в главе 7. Цена предыдущей продажи не должна подменять цену сделки российского покупателя. [3.7]

Практическая задача

Условная учебная ситуация. Российская компания покупает у китайского продавца 100 насосов. Компания из третьей страны участвует в расчётах. Товар направляется из Китая непосредственно в Россию.

Предложенные условия

- Продавец, покупатель и третья компания подписывают один контракт. Третья компания обозначена как «агент». Её услуги не описаны.
- Стоимость насосов — 100 000 USD. Вознаграждение агента — 20 000 USD. Покупатель перечисляет агенту обе суммы; срок перевода продавцу не установлен.
- Оплата: 70 процентов аванс, 30 процентов перед отгрузкой. Не указано, распространяются ли эти доли на услуги агента.
- Поставка: 45 дней после оплаты. Базис записан как «Incoterms 2020». Модель, технические параметры и комплектация насосов не согласованы.
- Гарантия: «стандартная». Документы продавец предоставляет «по запросу». Аванс при отмене заказа возвращает «виновная сторона».
- Споры решаются переговорами. Применимое право, порядок возврата денег и дальнейшее рассмотрение спора не определены.

Задания

1. Какие условия нужно согласовать перед подписанием? Назовите не менее восьми конкретных уточнений.
2. Покупатель перечислил аванс агенту. Продавец заявляет, что деньги не получил и срок поставки не начался. Какой пробел в договоре привёл к спору?
3. Достаточно ли заменить один договор двумя, чтобы гарантировать исключение 20 000 USD из таможенной стоимости? Какие сведения об агенте отсутствуют?
4. Рассмотрите две версии. В первой агент по поручению покупателя представляет его интересы в Китае при закупке. Во второй компания сама приобретает насосы за 100 000 USD и продаёт покупателю за 120 000 USD. Почему оценка платежа 20 000 USD различается?
5. Сформулируйте условия о переводе денег продавцу и возврате аванса. Ставки неустойки и сроки предложите самостоятельно, явно обозначив их как переговорные условия.

Ответ к практической задаче

Какие уточнения нужны

Нужно согласовать: описание и комплектацию насосов; содержание услуг агента; получателей и назначение платежей; базу расчёта аванса; срок перевода продавцу; момент исполнения оплаты покупателем; начало отсчёта 45 дней; конкретное правило Incoterms с местом;

документы и сроки их передачи; гарантию и приёмку; должника по возврату аванса; применимое право и рассмотрение споров.

Это практические недостатки проекта. Они не позволяют автоматически объявить весь договор незаключённым: правовая оценка требует изучить существенные условия, применимое право и фактические действия сторон. [3.1]

Почему возник спор об авансе

Не определено, когда покупатель выполнил платёжную обязанность: при поступлении денег агенту или продавцу. Не установлен срок перевода и последствия задержки. Поэтому начало срока поставки также оказалось спорным.

Почему два договора не гарантируют исключение комиссии

Неизвестно, чьи интересы представляет агент и что он фактически делает. Название услуги и отдельный договор не заменяют эту проверку. Отличие двух версий — в роли компании: закупочное представительство покупателя либо самостоятельная перепродажа. Правила для этих ситуаций объяснены в главе 7 о таможенной стоимости. [3.7, 3.8]

Как можно согласовать расчёты

Ниже — учебные переговорные формулировки, а не готовые универсальные условия. Сроки выбраны только для задачи.

«Агент переводит полученную сумму цены товара продавцу не позднее двух рабочих дней после её зачисления и в течение следующего рабочего дня передаёт покупателю подтверждение. Вознаграждение агента указывается и оплачивается отдельно».

«Для отношений покупателя и продавца оплата цены товара считается исполненной при зачислении соответствующей суммы на согласованный счёт агента. С этой даты начинается согласованный срок поставки. Продавец принимает такой порядок расчётов».

Это один возможный вариант распределения риска задержки агентом. Другой вариант — считать оплату исполненной при поступлении продавцу; тогда покупателю нужно оценить риск агента и согласовать ответственность за задержку.

«При согласованном прекращении поставки продавец возвращает аванс, полученный им, а агент возвращает не перечисленный продавцу остаток в течение пяти рабочих дней. Порядок расчётов за фактически оказанные услуги агента определяется отдельно».

Глава 4. Incoterms 2020

Что такое Incoterms 2020

Incoterms — международные правила толкования торговых терминов, разработанные Международной торговой палатой ИСС. Название происходит от International Commercial Terms. По-русски обычно говорят «Инкотермс». Число 2020 обозначает редакцию правил. [4.1]

Продавцу и покупателю нужно согласовать, кто передаёт товар перевозчику, организует и оплачивает перевозку, выполняет таможенные формальности и несёт риск повреждения товара. Incoterms предлагают 11 стандартных вариантов распределения этих обязанностей. Каждый обозначен тремя буквами — например, FCA или DAP. Выбранное условие называют базисом поставки. [4.1]

Зачем они нужны

Условный пример: российская компания покупает оборудование в Китае. Продавец может передать его перевозчику на своём складе или доставить до склада в России. Эти варианты отличаются расходами, обязанностями и точкой перехода риска. Стороны выбирают правило, соответствующее согласованной организации поставки.

Что они регулируют и что нужно согласовать отдельно

Incoterms распределяют обязанности по поставке, расходы и риск утраты или повреждения товара. Они становятся частью договора, когда стороны включают выбранное правило в его условия. Это не отдельный контракт и не закон, автоматически регулирующий любую поставку. [4.2]

Отдельно согласуют цену и оплату, переход права собственности, гарантию, ответственность за нарушение договора, применимое право и рассмотрение споров. Переход риска не означает автоматически переход права собственности. [4.2]

Как записать условие в контракте

Запись включает выбранное правило, точное место или пункт и редакцию: «FCA склад продавца, полный адрес в Китае, Incoterms 2020». Это учебный пример формы записи; в договоре нужен реальный адрес. [4.2]

«Incoterms 2020» без выбранного правила не определяет базис. «FCA Китай» оставляет неопределённым пункт передачи. У правил CPT, CIP, CFR и CIF названное место — пункт назначения оплаченной перевозки; точку передачи риска нужно определить дополнительно. [4.2]

Семь правил для любого вида транспорта

Эти правила подходят для автомобильного, железнодорожного, воздушного и водного транспорта, а также их сочетания. Таблица показывает основные обязанности и обычный пере-

ход риска при надлежащем исполнении. Полный текст содержит дополнительные условия и исключения. [4.3]

Правило	Обязанность продавца	Переход риска к покупателю
EXW Ex Works	Предоставить товар в согласованном месте без обязанности погрузки на транспорт покупателя.	Когда товар предоставлен покупателю до погрузки.
FCA Free Carrier	Передать товар перевозчику или другому лицу, назначенному покупателем.	При передаче согласно условиям согласованного места.
CPT Carriage Paid To	Организовать и оплатить перевозку до названного пункта назначения.	При передаче перевозчику в пункте поставки, а не при прибытии.
CIP Carriage and Insurance Paid To	Организовать и оплатить перевозку и предусмотренное правилом страхование.	При передаче перевозчику в пункте поставки.
DAP Delivered at Place	Доставить товар в названное место готовым к выгрузке.	В месте назначения до выгрузки.
DPU Delivered at Place Unloaded	Доставить и выгрузить товар в названном месте.	После выгрузки в месте назначения.
DDP Delivered Duty Paid	Доставить товар и выполнить импортные формальности с уплатой соответствующих платежей.	В месте назначения до выгрузки.

Два варианта FCA

На территории продавца: он погружает товар на транспорт, предоставленный покупателем. В другом согласованном месте: продавец доставляет товар на своём транспортном средстве и предоставляет назначенному покупателем перевозчику готовым к выгрузке. Выгружать по этому варианту продавец не обязан. [4.5]

Это объясняет, почему после FCA нужно указывать точное место: оно определяет действия продавца и момент передачи. Основную перевозку после передачи при FCA организует покупатель, если стороны не договорились иначе. [4.5]

Четыре правила для водного транспорта

FAS, FOB, CFR и CIF предназначены для морского и внутреннего водного транспорта. Их точки поставки связаны с судном и портом отгрузки. Для чисто автомобильной или воздушной перевозки эти правила не подходят. [4.4]

Правило	Обязанность продавца	Переход риска к покупателю
FAS Free Alongside Ship	Разместить товар вдоль борта судна в порту отгрузки.	При размещении вдоль борта судна.
FOB Free On Board	Разместить товар на борту судна в порту отгрузки.	Когда товар находится на борту.
CFR Cost and Freight	Разместить товар на борту и оплатить перевозку до названного порта назначения.	На борту в порту отгрузки.
CIF Cost Insurance and Freight	Выполнить обязанности CFR и обеспечить предусмотренное правилом страхование.	На борту в порту отгрузки.

Контейнерная поставка и выбор между FCA и FOB

Наличие морского участка само по себе не делает FOB подходящим условием. Если продавец передаёт контейнер перевозчику на терминале до погрузки на судно, FCA обычно лучше соответствует фактической передаче. При FOB передача и переход риска привязаны к размещению на борту. [4.5]

Оплата перевозки и риск могут переходить в разных местах

Условный пример: CPT согласованный терминал в Москве, Incoterms 2020. Договор отдельно устанавливает передачу перевозчику на складе продавца в Китае. Продавец оплачивает перевозку до Москвы, но риск переходит при согласованной передаче в Китае. [4.6]

Это принцип правил группы С — CPT, CIP, CFR и CIF: продавец оплачивает перевозку до названного назначения, а покупатель несёт риск на основном транспортном участке. У правил группы D — DAP, DPU и DDP — риск остаётся у продавца до согласованной передачи в месте назначения. [4.6]

Риск случайного повреждения нужно отличать от ответственности за нарушение обязательств. Повреждение из-за ненадлежащей упаковки продавцом требует отдельной оценки причин и условий договора; ссылка на переход риска сама по себе спор не решает.

Оформление выгрузка и страхование

Кто выполняет таможенные формальности

При EXW экспортное и импортное оформление относятся к обязанностям покупателя. При остальных правилах экспорт оформляет продавец. Импорт оформляет покупатель, кроме DDP, где это обязанность продавца. Здесь речь о распределении между сторонами; оно не отменяет требований законодательства к лицу, которое вправе совершать оформление. [4.4]

Чем отличаются DAP DPU и DDP

Правило	Выгрузка в месте назначения	Импортное оформление и платежи
DAP	Покупатель	Покупатель
DPU	Продавец	Покупатель
DDP	Покупатель	Продавец

При DDP нужно заранее проверить возможность иностранного продавца выполнить импортные формальности в стране назначения. Запись в контракте не создаёт необходимых полномочий. Если продавец не может выполнить эти обязанности, следует обсудить другую конструкцию, например DAP с импортным оформлением покупателем. [4.7]

Страхование по CIP и CIF

Обязанность продавца обеспечить страхование установлена правилами CIP и CIF. По умолчанию CIP предусматривает более широкое покрытие по Institute Cargo Clauses A или аналогичным условиям, CIF — минимальное по Clauses C или аналогичным условиям. Стороны могут согласовать иное покрытие. [4.8]

Даже широкая страховка содержит исключения. Нужно проверить риски, маршрут, срок действия, франшизу и порядок обращения за выплатой. Страхование не переносит обратно на продавца транспортный риск, уже перешедший к покупателю. По другим правилам страхование можно согласовать отдельно. [4.8]

Что проверить перед выбором правила

- Где продавец фактически передаёт товар и кому.
- Кто заказывает основную перевозку и до какого пункта оплачивает её.
- Когда переходит риск и кто обеспечивает страхование после этого момента.
- Кто погружает и выгружает товар в согласованных точках.
- Кто сможет выполнить экспортное и импортное оформление.

Дополнительно согласуйте терминальные расходы, хранение и простой. Особенно при правилах группы С нельзя считать, что каждый расход автоматически переходит одновременно с риском: распределение отдельных затрат зависит от правила и договора перевозки. [4.4]

Практическая задача

Условная учебная ситуация. Российский покупатель приобретает оборудование в Китае. Стороны выбрали СРТ московский терминал, Incoterms 2020, и отдельно согласовали передачу перевозчику на складе продавца в Китае.

Продавец своевременно передал исправное и правильно упакованное оборудование перевозчику. Позже в пути оно получило случайное повреждение. Продавец оплатил согласованную перевозку до терминала. Страхование стороны отдельно не согласовали.

Покупатель заявляет: «Ты оплачиваешь перевозку до Москвы, значит, риск до Москвы твой. Заменяй повреждённое оборудование за свой счёт».

Вопросы

1. Обоснован ли этот довод покупателя? Где в данном случае перешёл риск?
2. Обязан ли продавец обеспечить страхование только потому, что выбрано СРТ?
3. Какое правило соответствует желанию покупателя оставить транспортный риск на продавце до прибытия на терминал, если импортное оформление и выгрузку покупатель берёт на себя?
4. Как изменится выбор, если продавец должен также выгрузить оборудование, но импортное оформление остаётся за покупателем?
5. Если стороны выберут СІР вместо СРТ, останется ли риск у продавца до Москвы? Что изменится?
6. Стороны обсуждают другой вариант: контейнер передаётся назначенному покупателем перевозчику на китайском терминале до погрузки на судно. Покупатель заказывает основную перевозку. Почему FCA здесь обычно точнее FOB?

Как решать

Для каждого варианта отдельно запишите три ответа: кто оплачивает перевозку, где переходит риск и кто страхует товар. Не выводите один ответ из другого.

Ответ к практической задаче

1 Риск при СРТ

Довод покупателя неверен. В условиях задачи риск перешёл при передаче оборудования перевозчику на складе в Китае. Оплата перевозки до московского терминала не означает, что продавец несёт риск до прибытия. [4.6]

2 Обязанность страховать

СРТ не обязывает продавца обеспечить страхование. Его можно согласовать дополнительно. Отсутствие такой оговорки не превращает СРТ в СІР. [4.4, 4.8]

3 Доставка до терминала без выгрузки

Подходит DAP с точным указанием терминала и пункта передачи. Продавец несёт риск до предоставления товара на прибывшем транспортном средстве готовым к выгрузке. Импортное оформление и выгрузка относятся к обязанностям покупателя. [4.7]

4 Доставка с выгрузкой

Подходит DPU с точным местом: продавец доставляет и выгружает товар, после чего передаёт его покупателю. Импортное оформление остаётся обязанностью покупателя. [4.7]

5 Что меняется при СІР

Добавляется обязанность продавца обеспечить предусмотренное правилом страхование. Риск при согласованной передаче перевозчику по-прежнему переходит до прибытия в Москву. Покупатель получает страховую защиту, а не перенос точки перехода риска в место назначения. [4.8]

6 Контейнер на терминале

FCA позволяет привязать передачу к фактической передаче назначенному покупателем перевозчику на терминале. FOB связывает передачу с размещением на борту судна. Поэтому при описанной организации поставки FCA обычно точнее отражает согласованные действия сторон. [4.5]

Границы решения

Вывод о риске не решает автоматически вопрос требований к перевозчику или страховщику. Для этого нужны транспортные документы, условия перевозки, доказательства повреждения и, при наличии, страховой полис. В задаче предполагается надлежащее исполнение продавцом своих обязанностей.

Глава 5. ТН ВЭД ЕАЭС и классификация товара

Что такое ТН ВЭД ЕАЭС

ТН ВЭД ЕАЭС — Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза. Это система описания и кодирования товаров для таможенных целей. Классификация — обоснованное определение места товара в этой системе. [5.1]

Номенклатура содержит описания товаров, коды, юридические примечания и правила классификации. Международная основа включает Гармонизированную систему Всемирной таможенной организации — HS, или ГС. Поэтому HS code в документах иностранного поставщика полезен как исходная информация, но требует проверки применительно к ТН ВЭД ЕАЭС. [5.1, 5.2]

Зачем нужен код

Код используется для применения таможенных пошлин, запретов и ограничений, мер защиты внутреннего рынка и ведения таможенной статистики. Он может использоваться и для налогообложения в предусмотренных законодательством случаях. [5.1]

Проверять нужно не только код, но и текст соответствующего нормативного акта: описание товара, условия применения и исключения. Расчёт платежей и разрешительные документы подробно рассматриваем в главах 8 и 13.

Как устроен код

Обычно полный код ТН ВЭД ЕАЭС состоит из 10 цифр. Его определяют последовательно, от общей категории к конкретной разновидности. Международная система HS детализирует товары до шести цифр; в ЕАЭС применяется дальнейшая детализация. [5.2, 5.3]

Уровень кода	Что обозначает
Первые 2 цифры	Группа
Первые 4 цифры	Товарная позиция
Первые 6 цифр	Субпозиция международной системы HS
Полные 10 цифр	Подсубпозиция ТН ВЭД ЕАЭС

Пример: позиция 8413 охватывает жидкостные насосы и подъёмники жидкостей. Позиция 8414 охватывает, в частности, воздушные и вакуумные насосы, компрессоры и вентиляторы. Одного слова «насос» недостаточно даже для выбора четырёхзначной позиции. [5.3]

Сведения о товаре и правила классификации

Какие сведения получить

Начните с технического описания. Нужные признаки зависят от товара. Ниже — практическая схема сбора сведений, а не универсальный обязательный перечень документов.

Что выяснить	Какие сведения получить
Функция	Что делает товар и по какому принципу работает
Материал и состав	Из чего изготовлен; доли компонентов, если они значимы
Назначение	Для чего предназначен и где применяется
Конструкция	Основные узлы и их взаимодействие
Параметры	Размеры, мощность, производительность и другие значимые характеристики
Вид при ввозе	Готовое изделие, часть, комплект, разобранный или незавершённый товар

Подтверждением могут служить паспорт, инструкция, каталог производителя, чертёж, сведения о составе, фотографии и образцы. Описание «оборудование» или «запчасти» обычно оставляет слишком много неопределённости для выбора кода.

Основные правила интерпретации

Для классификации применяют шесть Основных правил интерпретации — ОПИ. Ниже изложена их логика; точные условия нужно проверять по полному тексту. [5.4]

ОПИ 1. Начинаем с текстов товарных позиций и юридических примечаний. Названия разделов и групп служат для удобства.

ОПИ 2. Незавершённое или некомплектное изделие может классифицироваться как готовое, если обладает его основным свойством. Правило также охватывает разобранные изделия, материалы и смеси.

ОПИ 3. При нескольких подходящих позициях последовательно оценивают конкретность описания и основное свойство. Если эти критерии не дали результата, выбирают последнюю по возрастанию кодов из равнозначных позиций.

ОПИ 4. Если предыдущие правила не дали результата, рассматривают наиболее сходные товары.

ОПИ 5. Применяют специальные правила для определённых футляров, тары и упаковки.

ОПИ 6. Выбирают субпозицию, сравнивая варианты одного уровня и учитывая соответствующие примечания.

Порядок работы и проверка таможен

Как определять код на практике

Рекомендуемая последовательность для конкретной закупки:

1. Получите технические сведения о товаре и подтвердите их документами.
2. Определите возможные товарные позиции. Поиск по названию помогает найти варианты, но не завершает классификацию.
3. Проверьте примечания к разделам и группам, включая исключения из рассматриваемых категорий.
4. Примените необходимые ОПИ и последовательно уточните код до нужного уровня. Не переходите сразу к «основному свойству» по ОПИ 3 без проверки текстов позиций и примечаний. [5.4]
5. Проверьте пояснения и применимые решения о классификации. Решение должно относиться к признакам рассматриваемого товара. [5.5, 5.6]
6. Сохраните обоснование: признаки товара, документы, выбранную позицию и причины исключения альтернатив.

7. Проверьте действующую редакцию номенклатуры и требования на дату оформления. ТН ВЭД утверждается и изменяется Евразийской экономической комиссией. [5.1]

Кто определяет код

При декларировании классификацию осуществляет декларант; подготовить её может таможенный представитель. Правильность проверяют таможенные органы. При выявлении ошибки таможен вправе принять решение о классификации как до выпуска товара, так и после него. [5.7]

Код в инвойсе, транспортном документе или экспертном заключении не является обязательным для классификации. Аргумент «так написал поставщик» сам по себе недостаточен. Коммерческое название товара тоже не заменяет исследование его характеристик. [5.7]

Предварительное решение о классификации

Если выбор сложный или спорный, до декларирования можно обратиться за предварительным решением таможенного органа. Это предусмотренный законом механизм, который отличается от обычного заключения консультанта. [5.5]

Решение принимается для конкретного товара, включая марку, модель, артикул и модификацию, таможенным органом государства ЕАЭС, где предполагается выпуск. При декларировании нужно учитывать принятое применимое решение. Оно не означает автоматического распространения на любую похожую модель. [5.5, 5.8]

Практический вывод: сначала установите характеристики товара, затем обоснуйте код и после этого проверьте последствия его применения. Выбор кода по более низкой пошлине не заменяет классификацию.

Практическая задача

Условная учебная ситуация. Российская компания заказывает в Китае товар, обозначенный в инвойсе как «электрический насос». Поставщик предлагает код, начинающийся с 8414.

Покупатель считает, что это насос для перекачивания воды, и предлагает позицию 8413. Технического паспорта нет. Известно только, что устройство работает от электричества. По внешней фотографии нельзя достоверно установить его функцию и принцип действия.

Вопросы

1. Можно ли по имеющимся сведениям обоснованно выбрать одну из двух товарных позиций?
2. Какие сведения и документы нужно запросить у производителя? Составьте конкретный запрос.
3. Достаточно ли наличия электродвигателя для выбора между 8413 и 8414?
4. Обязана ли таможен принять код поставщика, указанный в инвойсе?
5. Если производитель подтвердит, что товар является жидкостным насосом и подходит под позицию 8413, будет ли классификация завершена на этих четырёх цифрах?
6. Как действовать, если после получения документов всё ещё остаются обоснованные сомнения в коде?

На что направлена задача

Здесь требуется определить достаточность сведений и порядок действий. Полный десятизначный код нельзя придумывать при отсутствии технических данных.

Ответ к практической задаче

1 Имеющихся сведений недостаточно

Нельзя обоснованно выбрать код. Не подтверждены рабочая среда, функция, принцип действия и конструкция. Позиции 8413 и 8414 охватывают разные виды насосов. Название «электрический насос» не устраняет различие. [5.3]

2 Запрос производителю

Пример учебного запроса: «Просим предоставить паспорт или инструкцию на указанную модель, описание назначения и принципа действия, сведения о перекачиваемой среде, конструктивном типе, основных узлах, технических параметрах и комплектации. Просим подтвердить, в каком виде товар поставляется, и приложить фотографии изделия и маркировки».

Конкретные параметры уточняют после определения вида товара. Для насосного оборудования могут быть значимы конструкция, производительность и другие характеристики, по которым различаются варианты внутри выбранной позиции.

3 Электрический привод не решает вопрос

Наличие электродвигателя не позволяет отличить жидкостный насос от воздушного или вакуумного. Нужно выяснить, что именно перемещает устройство и как оно работает. [5.3]

4 Код поставщика подлежит проверке

Таможня не обязана принять код из инвойса. Пункт 4 статьи 20 ТК ЕАЭС прямо устанавливает, что коды в коммерческих и иных документах не обязательны для классификации. [5.7]

5 Четыре цифры ещё не полный код

8413 — товарная позиция. Для обычного декларирования с полным кодом требуется дальнейшая детализация по характеристикам конкретного изделия. Без этих сведений нельзя выбрать десятизначную подсубпозицию. [5.3, 5.7]

6 Действия при сохраняющихся сомнениях

Нужно сопоставить документы с примечаниями, ОПИ, пояснениями и применимыми решениями. Если вопрос остаётся спорным, можно обратиться за предварительным решением о классификации до декларирования. [5.4, 5.5]

Верное решение задачи — выявить недостаток данных и получить доказательства. Выбор любой из двух позиций наугад не является обоснованной классификацией.

Глава 6. Страна происхождения товара

В этой главе разбираем, как определить происхождение товара, отличить его от страны продавца и отправления и проверить подтверждающие документы. В конце — практическая задача; ответ начинается в отдельном разделе.

1 Что такое страна происхождения

Страна происхождения — страна, в которой товар полностью получен или произведён либо подвергнут достаточной переработке по применимым правилам. Если в производстве участвовали несколько стран, происхождение определяют по установленным критериям, а не только по месту последней операции. [6.1]

Страна происхождения не обязательно совпадает со страной продавца, отправления или владельца бренда. Принадлежность марки немецкой компании сама по себе не означает немецкое происхождение каждого изделия этой марки.

Три страны в одной поставке

Условный пример: оборудование произведено в Китае. Российский покупатель приобрёл его у компании из ОАЭ. Товар отправляют со склада в Турции, где его только хранили, без производственных операций.

Что определяем	В примере	Что это означает
Страна происхождения	Китай	Где товар произведён по применимым правилам
Страна продавца	ОАЭ	Где находится компания, продающая товар
Страна отправления	Турция	Откуда товар отправляют в Россию

Склад в Турции и инвойс компании из ОАЭ не меняют китайское происхождение оборудования. Перепродажа товара сама по себе не является его производством или достаточной переработкой.

2 Зачем знать происхождение

От происхождения могут зависеть тарифные преференции, запреты и ограничения, антидемпинговые и другие меры защиты внутреннего рынка. Поэтому одинаковый код ТН ВЭД не означает одинаковые условия ввоза товаров разного происхождения. [6.2]

Тарифная преференция — предусмотренное применимым режимом снижение или обнуление ввозной пошлины. Антидемпинговая пошлина — дополнительная пошлина, которую могут установить для определённых товаров из определённых стран. Подробный расчёт платежей относится к главе 8.

Смена продавца или маршрута не устраняет меры, связанные именно с происхождением товара. Другие основания ограничений рассматриваем в главе 16.

Определение происхождения

3 Полностью полученные товары

Первый случай — товар полностью получен или произведён в одной стране. Например, яблоки выращены и собраны в стране, полезное ископаемое добыто на её территории. Правила содержат конкретный перечень таких товаров. [6.1]

Достаточная переработка

Второй случай — при производстве используются материалы или комплектующие из других стран. Тогда проверяют, выполнен ли критерий достаточной переработки. Это юридическое условие, а не оценка «там много поработали».

В зависимости от применимых правил критерием может быть изменение установленного уровня кода товара, ограничение доли иностранных материалов в стоимости либо выполнение определённых производственных операций. Для некоторых товаров установлены особые критерии. [6.1]

Нельзя применять ко всем поставкам одну формулу: «изменились первые четыре цифры — происхождение изменилось» или «где собрали — оттуда товар». Сначала выбирают применимые правила, затем проверяют конкретный товар и производство.

4 Операции которые не меняют происхождение

По непреференциальным правилам ЕАЭС достаточной переработкой не признаются, в частности, хранение и обеспечение сохранности при перевозке, сортировка, разделение партии, переупаковка, фасовка, нанесение этикеток и торговых марок, а также простые сборочные операции. [6.1]

Купить готовое изделие, заменить коробку и нанести свой логотип — не значит изменить происхождение. Простую сборку при этом нужно отличать от полноценного производства: фактические операции оценивают по соответствующим правилам.

5 Непреференциальные и преференциальные правила

Вид правил	Для чего применяются
Непреференциальные	Для определения происхождения, в частности при применении ограничений и мер защиты внутреннего рынка
Преференциальные	Для проверки происхождения при предоставлении тарифной преференции по соответствующему соглашению или системе

Непреференциальные правила ввоза в ЕАЭС утверждены решением Совета ЕЭК от 13 июля 2018 года № 49, с последующими изменениями. Для преференций применяют правила соответствующего соглашения или системы. [6.1, 6.5]

Преференция не возникает только потому, что товар отправили из страны — участницы торгового соглашения. Проверяют охват страны и товара, выполнение критериев происхождения, требования к подтверждению и условия поставки через третьи страны, если они установлены.

Подтверждение и порядок проверки

6 Документы о происхождении

ТК ЕАЭС предусматривает декларацию о происхождении и сертификат о происхождении. Применимые правила определяют, какой документ допустим и когда необходим. Отдельный сертификат не обязателен для каждой импортной партии без исключения. [6.2]

Декларация о происхождении — заявление о происхождении, сделанное изготовителем, продавцом или отправителем в коммерческом либо другом относящемся к товару документе. Возможность её использования и требования к заявлению проверяют по применимым правилам. Это не таможенная декларация и не декларация о соответствии. [6.3]

Сертификат о происхождении — документ уполномоченного органа или организации, удостоверяющий происхождение товара. Он не является сертификатом безопасности или качества. Страна выдачи сертификата может отличаться от указанной в нём страны происхождения. Приемлемость документа зависит от применимых правил. [6.4]

Например, в предусмотренных случаях торговли по правилам СНГ используется сертификат СТ-1. Он не даёт автоматически льготы на любой товар, купленный у компании из СНГ: необходимо выполнение соответствующих условий. [6.6]

Маркировка Made in, каталог и письмо поставщика могут помогать проверке, но не заменяют документ, обязательный по применимым правилам.

7 Что проверить до отгрузки

Ниже — практический порядок подготовки, а не универсальный обязательный перечень документов.

1. Установите производителя и место производства конкретного товара. Сведения о владельце бренда недостаточны.
2. Выясните, какие операции выполнялись в других странах: только перевозка и хранение или производство и переработка.
3. Определите применимые правила. Подтверждение происхождения и получение тарифной преференции могут требовать разных условий.
4. Проверьте необходимость и вид документа о происхождении. Согласуйте его получение до отгрузки.
5. Сопоставьте документы с поставкой: модель, описание, количество и сведения о происхождении должны относиться к фактическому товару. При противоречиях запросите объяснение и подтверждения.

8 Происхождение и таможенный статус

Китайское оборудование после выпуска для внутреннего потребления в ЕАЭС по общему правилу получает статус товара Союза. Китайское происхождение от этого не меняется. Статус характеризует положение товара для таможенных целей; происхождение — его связь с производством по установленным критериям. [6.1, 6.7]

«Товар растаможен в Казахстане» и «товар казахстанского происхождения» — разные утверждения. Выпуск товара и его перемещение внутри ЕАЭС сами по себе не подтверждают казахстанское происхождение.

Практическая задача

Условная учебная ситуация. Российская компания покупает электрические насосы у турецкого продавца. Задача предназначена для проверки понимания происхождения; факты ситуации заданы ниже.

Условия

- Готовые насосы произведены в Китае и имеют китайское происхождение по применимым правилам.
- Их доставили на склад в Турции.
- На складе заменили упаковку, наклеили логотип турецкого продавца и разделили партию.
- Производственных операций с насосами в Турции не выполняли.
- Турецкий продавец выставил инвойс и отправляет товар в Россию.

Продавец предлагает указать Турцию как страну происхождения: «У вас контракт с нашей компанией, и товар отправляется отсюда».

Вопросы

1. Какие здесь страны происхождения, продавца и отправления?
2. Изменили ли выполненные в Турции операции происхождение насосов? Обоснуйте ответ.
3. Достаточно ли турецкого инвойса для признания турецкого происхождения?
4. Что нужно проверить российскому покупателю до отгрузки? Назовите конкретные действия.
5. Продавец получил в Турции сертификат, указывающий китайское происхождение насосов. Изменяет ли страна выдачи документа происхождение? Можно ли без проверки считать сертификат приемлемым?
6. Если эти насосы впоследствии выпустят для внутреннего потребления в Казахстане, станет ли их происхождение казахстанским?

Как подготовить решение

Отдельно запишите факты о производстве, сведения о продавце и маршрут. Затем оцените операции в Турции и определите, каких документов не хватает для конкретного оформления.

Ответ к практической задаче

1 Страны в поставке

Страна происхождения — Китай. Страна продавца — Турция. Страна отправления — Турция. По условию на турецкий склад поступили готовые насосы китайского происхождения.

2 Происхождение не изменилось

Замена упаковки, нанесение логотипа и разделение партии не являются достаточной переработкой по непреференциальным правилам ЕАЭС. Производства в Турции по условиям задачи не было. [6.1]

3 Инвойс не делает товар турецким

Инвойс содержит коммерческие сведения о продаже. Адрес турецкого продавца и отправка из Турции не доказывают турецкое происхождение. Отдельное заявление о происхождении в коммерческом документе оценивают по применимым правилам; его нельзя подменять адресом продавца. [6.3]

4 Действия до отгрузки

Покупателю следует проверить сведения о китайском производителе и конкретных насосах; определить применимые правила и необходимость подтверждения происхождения; проверить связанные с китайским происхождением условия ввоза; согласовать получение требуемого документа и исключить необоснованное указание Турции.

По условиям задачи нельзя заранее назвать обязательную форму сертификата: не указаны все обстоятельства ввоза и основания подтверждения. Правильный ответ — сначала установить требования, затем выбрать документ. [6.2]

5 Страна выдачи сертификата

Китайское происхождение сохраняется. Выдача сертификата в Турции сама по себе не означает турецкое происхождение. Нужно проверить полномочия выдавшего органа, соблюдение применимых правил, оформление и соответствие сертификата поставляемым насосам. Без такой проверки считать его приемлемым нельзя. [6.4]

6 Выпуск в Казахстане

Происхождение не станет казахстанским. При обычном выпуске для внутреннего потребления товар по общему правилу получает статус товара Союза, но выпуск не является производством или достаточной переработкой. [6.1, 6.7]

Для определения происхождения проверяют производство и критерии применимых правил. Продавец, маршрут, упаковка и таможенный выпуск сами по себе происхождение не меняют.

Глава 7. Таможенная стоимость

Рассматриваем коммерческий импорт в ЕАЭС: определение стоимости, учёт расходов и посреднических услуг, подтверждение расчёта.

Что такое таможенная стоимость

Таможенная стоимость — стоимость товара, определённая по таможенным правилам. Она используется при расчёте платежей, зависящих от стоимости. Это не сумма пошлины и не все затраты покупателя. Ниже рассматриваются правила ввоза; экспортная стоимость определяется отдельно. [7.1]

Что сравниваем	Что означает
Цена товара	Сколько покупатель должен заплатить за товар
Таможенная стоимость	Какую стоимость используют для таможенного расчёта
Полные затраты	Все расходы покупателя на закупку, доставку, оформление и другие услуги

Начинаем с простой поставки

Условный пример. Российская компания покупает оборудование непосредственно у китайского производителя. Упаковка включена в цену. Перевозка оплачивается отдельно; расходы по участкам подтверждены. Метод по стоимости сделки применим. Иных начислений нет.

Расход	Сумма USD	Учёт в примере
Оборудование	10 000	Включаем
Доставка до места прибытия в ЕАЭС	1 000	Включаем
Доставка после этого места до склада	300	Не включаем

Таможенная стоимость: $10\,000 + 1\,000 = 11\,000$ USD. Полные затраты по перечисленным статьям: 11 300 USD. Разница — доставка после места прибытия в ЕАЭС. [7.2]

В расчётах главы суммы приведены в долларовом эквиваленте для удобства. При оформлении в России таможенную стоимость выражают в рублях. По общему правилу используют установленный курс на день регистрации декларации, а не банковский курс покупки валюты. [7.1]

Основной метод расчёта

Метод 1 — определение по стоимости сделки. Берут цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за товар при продаже для вывоза в ЕАЭС, затем учитывают предусмотренные законом начисления и исключения. Неоплаченный товар при отсрочке не имеет нулевой стоимости: учитывается сумма, которую нужно заплатить. [7.3]

Какие расходы входят в расчёт

Рабочая схема: цена товара + необходимые начисления – допустимые исключения из цены. Сначала выясните, что уже включено в цену. Один расход нельзя учитывать дважды. [7.2]

Перевозка и связь с Incoterms

По общему правилу учитывают перевозку до места прибытия товара на таможенную территорию ЕАЭС, связанные операции и страхование. Это не обязательно пост подачи декларации или склад покупателя. Для отдельных перевозок ЕЭК может устанавливать особенности. [7.2]

Incoterms помогают понять, какие расходы включены в договорную цену. Но базис сам по себе не определяет окончательную таможенную стоимость.

Условное сравнение при прочих равных: если цена 10 000 не содержит международную перевозку 1 000, её добавляют. Если согласованная цена 11 000 уже содержит ту же перевозку, второй раз 1 000 не прибавляют.

Дополнительные начисления

Статья 40 ТК ЕАЭС предусматривает следующие основные категории. Начисления делают с соблюдением условий статьи и в части, ещё не включённой в цену. [7.2]

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.