

УТВЕРЖДАЮ:

**Заместитель директора - главный
ученый секретарь**

**ФГБУ «Национальный
исследовательский центр
"Курчатовский институт"**

_____ **Попов М.В.**

МП

**Комплект методической документации
для участников внешнеэкономической деятельности,
обеспечивающий поддержку стратегического планирования экспортных
сделок и выработку алгоритма принятия решений, учитывающий специфику
предмета поставки, обусловленную принадлежностью товара к продукции
наноиндустрии**

Москва 2011

Комплект методической документации разработан по государственному контракту №16.647.11.3005 от 14.06.2011 г. в рамках реализации мероприятия 3.2. ФЦП «Развитие инфраструктуры наноиндустрии на 2008-2011 годы» с целью обеспечения поддержки стратегического планирования экспортных сделок и выработки алгоритма принятия решений для участников внешнеэкономической деятельности в области поставки на экспорт продукции наноиндустрии, в том числе услуг, сопровождающих товарный экспорт нанотехнологической продукции. Материалы будут полезны для сотрудников и административного персонала организаций – разработчиков в области наноиндустрии.

Составители:

Зав. лабораторией синтеза нано- и микроструктур в низкотемпературной газоразрядной плазме НОЦ "Функциональные наноматериалы и наноструктуры" д.ф.-м.н., проф. Штеренберг А.М.

Начальник управления программ и проектов, зам. руководителя Центра независимой идентификационной экспертизы в целях экспортного контроля ФГБОУ ВПО к.х.н. Стрижакова Ю.А.

Зам. начальника отдела финансового сопровождения научно-исследовательской части ФГБОУ ВПО СамГТУ Классен М.В.

Полковник таможенной службы, начальник отдела торговых ограничений и экспортного контроля Самарской таможни, с.н.с. ФГБОУ ВПО СамГТУ Батаев В.В.

Общая редакция: д.х.н., проф., Климочкина Ю.Н., руководителя НОЦ "Функциональные наноматериалы и наноструктуры" и Центра независимой идентификационной экспертизы в целях экспортного контроля ФГБОУ ВПО СамГТУ

г. Самара, 2011 г.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Самарский государственный технический университет», государственный контракт № 16.647.11.3005 от 14.06.2011 г. «Разработка организационно-методического обеспечения товарного экспорта наноиндустрии»

Введение

Нанотехнологии относятся к инновационным передовым направлениям развития многочисленных отраслей производства в мире. Именно поэтому многие государственные программы, в том числе и одно из направлений ФЦП «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008—2011 годы» направлены на стимулирование и создание благоприятных условий для экспорта продукции отечественной наноиндустрии.

Россия располагает достаточным научным и кадровым потенциалом для осуществления и ускоренного развития работ в области наноиндустрии. Фундаментальные, поисковые исследования и разработку нанотехнологий осуществляют более 150 отечественных научных организаций с численностью около 20 тыс. исследователей. Интеллектуальный, организационный и финансовый потенциал страны позволяет войти в число лидеров на международном рынке нанопродукции. Определяющее значение имеет то, каким образом Россия сможет извлечь для себя пользу из активного включения в мировой рынок товаров наноиндустрии, и какими путями, способами и средствами она этого сможет добиться.

В последние годы предприняты значительные усилия по реализации Президентской инициативы "Стратегия развития наноиндустрии", создана Российская корпорация "Роснано", разработаны, введены в действие и успешно реализуются ФЦП "Развития наноиндустрии в Российской Федерации до 2015 года" и ФЦП "Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008-2010 годы", другие федеральные целевые, региональные, отраслевые и ведомственные программы, предусматривающие финансирование разработок в сфере нанотехнологии и доведение их результатов до стадии промышленного производства. В той или иной форме вопросы нанотехнологий затрагиваются и в ряде других ФЦП: "Национальная технологическая база", "Развитие оборонно-промышленного комплекса" и т. д. В результате реализации программных мероприятий на базе ведущих научных организаций и высших учебных заведений созданы Центры коллективного пользования уникальным оборудованием, благодаря чему практически в любом из российских регионов научные сотрудники могут использовать исследовательские установки мирового уровня. По оценкам экспертов, нанотехнологическими разработками в России занимаются более 400 академических научных департаментов и около 200 коммерческих компаний. А с момента создания в «Роснано» на рассмотрение поступило более 1200 предложений по готовым к реализации проектам в области наноиндустрии. Весомые меры государственной поддержки по кадровому обеспечению осуществляются в рамках приоритетного национального проекта "Образование" и ФЦП "Научные и научно-педагогические кадры инновационной России".

В результате многие из исследований в области наноиндустрии находятся в активных фазах исследовательских проектов, которые в короткий период будут переведены в стадию конструкторских разработок, а приходящие в эту сферу большие интеллектуальные и финансовые ресурсы являются гарантом качественного и количественного рывка в области создания новой продукции наноиндустрии в ближайшее время.

Внутренний рынок нанотоваров в России том или ином виде сформировался, его изделия используются в различных отраслях уже сегодня. Российская промышленность выпускает продукцию с использованием наноматериалов и изобретений. Предсказать все возможности нанотехнологий, связанные с атомным и молекулярным конструированием невозможно. Но уже сейчас изготовленные на их основе материалы и компоненты находят применение в самом широком спектре отраслей: связи и навигации, аэрокосмическом комплексе, металлургии, медицине, в военной технике и др. Государства, которые владеют подобными изделиями и технологиями получают возможность выхода на мировой рынок с современной и престижной продукцией - товарами и услугами наноиндустрии. К развитию нанотехнологий можно относиться по-разному, но они существуют и активно внедряются в нашу жизнь.

Главная задача отечественной нанотехнологической программы - увеличение объемов производства уже выпускаемой и востребованной продукции нанотехнологий, в том числе наращивание экспортных поставок нанотехнологичных товаров.

Однако неконтролируемый экспорт нанотехнологической продукции, а также оборудования, которое потенциально может быть использовано для ее производства, помимо военных угроз создает предпосылки для угроз безопасности страны в результате появления соответствующих преимуществ у стран-импортеров, в частности при использовании за рубежом достижений отечественной nanoиндустрии для совершенствования вооружения, военной и специальной техники с последующим применением этих средств в ущерб интересам Российской Федерации. Кроме того, следует отметить угрозы, возникающие при экспорте нанотехнологической продукции с точки зрения национальной безопасности и соблюдения международных соглашений о нераспространении оружия массового уничтожения. Отсутствие должного внимания к этим факторам может быть источником угрозы социально-экономической безопасности России, заключающейся в негативном влиянии на рынок и производительность труда, усложнении хозяйственных связей и отношений, сдерживании темпов роста прибыли, обновления продукции и, как следствие, способно привести к снижению конкурентоспособности российской экономики.

Согласно «Концепции формирования национальной нанотехнологической сети Российской Федерации», одной из главных проблем, препятствующих эффективному использованию и развитию потенциала нанотехнологий в Российской Федерации, является отсутствие организационно-правовой и управленческой базы, что препятствует формированию рыночных механизмов ускоренного введения в хозяйственный оборот новой конкурентоспособной продукции nanoиндустрии, в том числе поставляемой на экспорт.

К настоящему времени механизм правового регулирования внешнеэкономических сделок в России достаточно хорошо обеспечен законодательными и правовыми актами, но довольно сложен. Сложность обусловлена наличием множества коллизионных норм в отечественном праве, что препятствует качественному применению права к сделке. Вместе с тем внешнеторговые контракты обладают определенной спецификой, что влечет для организации – участника ВЭД дополнительные сложности в отношениях с органами государственной власти. Наличие таких ситуаций во внешнеэкономической деятельности, объясняется несогласованностью внутри существующей отечественной законодательной базы, а также различиями правового регулирования в законодательстве разных стран.

Отечественная система управления внешнеэкономическим комплексом формировалась в сложных условиях трансформации экономических, социальных и политических отношений. В настоящее время в России законодательством предусмотрены различные административные и экономические формы регулирования и виды контроля деятельности субъектов ВЭД, в том числе валютный, таможенный, экспортный контроль, сертификация, лицензирование и квотирование, антидемпинговые и компенсационные пошлины, другие меры нетарифного регулирования. Основные сложности, возникающие при выходе российских предприятий на зарубежные рынки, связаны с недостаточно развитой системой сертификации, контроля качества и стандартизации, фрагментарностью и противоречивостью норм таможенного, валютного и налогового законодательства.

Необходимо отметить еще одно важное обстоятельство, препятствующее развитию экспорта продукции nanoиндустрии. А именно: разработчиками нанотехнологической продукции являются, как правило, организации государственного научно-образовательного сектора. Продукция, полученная в результате таких исследований, может быть реализована как самими разработчиками, зачастую не имеющими какого-либо опыта ведения внешнеэкономической деятельности, так и посредством малых инновационных предприятий, образованных в рамках Федерального закона от 02.08.2009 г. № Ф3-217, также не имеющими необходимых навыков и инфраструктуры, обеспечивающих организацию экспортных поставок и их сопровождение в соответствии с действующим законодательством. Другое направление развития экспорта продукции nanoиндустрии может быть реализовано через организации и предприятия, находящиеся на территории особых экономических технико-внедренческих зон, призванных стать центрами инновационного развития. Специфика особых экономических условий таких территорий, оцениваемая как конкурентное преимущество по сравнению с другими субъектами,

предусматривает льготный налоговый и таможенный режимы для резидентов, что в свою очередь, формирует отдельные задачи организации экспортных поставок и их регулирования.

Если Вы решили самостоятельно заняться экспортом товаров наноиндустрии, то предлагаем Вашему вниманию небольшую инструкцию, чтобы Вы были готовы к тому, что Вас ожидает при экспорте товаров с территории РФ.

Меры государственной поддержки экспорта

Важно осознавать, что принимая решение об экспорте нанотехнологичной продукции, можно рассчитывать на помощь со стороны государства, формы оказания которой достаточно разнообразны.

Среди мер государственной поддержки экспорта товаров nanoиндустрии особое значение имеет финансовая поддержка, к которой относят кредитование экспорта, гарантирование экспортных операций, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам.

За рубежом для реализации финансовых мер поддержки экспорта, в том числе и экспорта продукции nanoиндустрии, созданы специализированные кредитные агентства, экспортно-импортные банки. Ресурсная база таких организаций, как правило, формируется за счет средств государственного бюджета. В некоторых случаях - за счет собственных и привлекаемых средств.

В Российской Федерации до последнего времени государственная финансовая поддержка экспорта, к сожалению, в основном осуществлялась в области предоставления кредитов правительствам иностранных государств и распространялась на крупные комплектные поставки, строительство объектов за рубежом и содействие в рамках военно-технического сотрудничества.

В 2003 году разработана и одобрена распоряжением Правительства РФ от 14 октября 2003 г. № 1493-р Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации. Концепция определяет основные цели, задачи и приоритеты государственной финансовой поддержки российского промышленного экспорта, в первую очередь высокотехнологичных товаров, и предусматривает меры по ее развитию. Концепцией предусмотрена гарантийная поддержка (государственное гарантирование политических и долгосрочных коммерческих рисков при проведении экспортных операций). В качестве агента Правительства РФ сейчас определен «Внешторгбанк». Порядок и условия предоставления государственных гарантий установлены в постановлении Правительства Российской Федерации от 01 ноября 2008 г. № 803 «Об утверждении правил Предоставления государственных гарантий российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной Поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг)». Перечень промышленной продукции, при осуществлении экспорта которой оказывается государственная гарантийная поддержка, утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 21 сентября 2004 г. №1222-р, при этом в него постоянно вносятся дополнения.

Перечень документов, представляемых для получения гарантий для оказания государственной поддержки экспорта нанотехнологичной продукции, утвержден Приказом Минфина России от 8 сентября 2004 г. N 76н.

Второе направление возможной поддержки экспорта товаров nanoиндустрии - возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам. Правила возмещения утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 6 июня 2005 г. № 357. Главным распорядителем бюджетных средств является Минпромторг России, принимающее решение о предоставлении возмещения совместно с МЭР РФ и Минфином России.

Третье направление поддержки - долгосрочное экспортное кредитование - предполагается предоставлять экспортные кредиты правительствам иностранных государств и импортерам российской промышленной продукции, в том числе продукции индустрии наносистем, или их банкам.

В 2010 году Постановлением Правительства РФ от 1 октября 2010 г. №781 «О мерах государственной поддержки в 2010 году субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и (или) реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта» определен порядок предоставления субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации для оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, производящим и (или) реализующим товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта. Здесь предусматривается преимущественная поддержка проектов, попадающих под перечень приоритетных направлений развития науки и техники (индустрия наносистем) и перечень критических технологий.

В РФ существует целый ряд законодательных актов, направленных на поддержку предпринимательства в области инновационной деятельности. В соответствии с «Основными

направлениями политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» (от 5 августа 2005 г. N 2473п-П7), одними из важнейших приоритетов являются:

- создание благоприятной экономической и правовой среды в отношении инновационной деятельности, прежде всего в таких высокотехнологичных отраслях, как наноиндустрия;
- формирование инфраструктуры инновационной системы;
- создание системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Отдельное внимание уделено малому и среднему предпринимательству, работающему в области коммерциализации знаний и технологий, а также ориентированному на кооперацию с научно-образовательными и производственными интегрированными структурами. При этом инновационная деятельность определялась как выполнение работ, направленных на:

- создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (в том числе нанотоваров);
- создание и применение новых или модернизацию существующих способов ее производства;
- применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте нанотоваров, обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии.

В последние годы Правительством РФ осуществляется ряд проектов инфраструктурного характера по формированию технологических площадок (платформ), где создаются более благоприятные условия для ведения инновационной деятельности. Эти проекты различаются по масштабу — от создания небольших бизнес - инкубаторов до более крупных технопарков. Например, в России существует Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» (Распоряжение Правительства РФ от 10 марта 2006 г. №328-р). После принятия соответствующей государственной программы стартовал экспериментальный проект по созданию технопарков с привлечением федеральных бюджетных средств.

В рамках реализации Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» некоторыми субъектами РФ осуществляется субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных, являющихся необходимыми для экспорта товаров, работ и услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также субсидирование части затрат на патентование (оформление прав интеллектуальной собственности на территории Российской Федерации и за рубежом).

Значительный стимул дальнейшему развитию малого инновационного предпринимательства дает Федеральный закон от 02.08.2009 года №217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», открывающий возможности создания малых предприятий при ВУЗах с дальнейшей возможностью реализации инновационных разработок в области наноиндустрии.

Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере (Фонд Бортника) ввел новую программу, направленную на поддержку стартующих малых инновационных предприятий на базе научных и образовательных организаций, что в сочетании с программой поддержки малых предприятий, выпускающих экспортно-ориентированную продукцию, образует ряд привлекательных форм целевого проектного финансирования малых предприятий, занимающихся освоением производства нанопродукции.

В настоящее время в России создано свыше 160 бизнес - инкубаторов, более 110 технопарков, более 100 центров по трансферу технологий.

Особо благоприятные условия для развития производств нанотехнологичной продукции созданы в особых экономических зонах. В соответствии с положениями Федерального закона от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» с

изменениями от 3 июня 2006 г. в Российской Федерации могут создаваться особые экономические зоны.

Резидентом промышленно-производственной зоны может стать коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, а резидентом технико-внедренческой – индивидуальные предприниматели и коммерческие организации, зарегистрированные на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона. Для этого производителям нанотоваров необходимо заключить с органами управления особыми экономическими зонами соглашение о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности.

На территории особой экономической зоны действует режим свободной таможенной зоны. Это означает, что иностранные товары размещаются, и используются в пределах этой зоны без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, а также без применения к данным товарам запретов и ограничений экономического характера. Российские товары, в том числе товары наноиндустрии, размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин.

Нанотовары могут быть помещены под таможенный режим свободной таможенной зоны только резидентами особой экономической зоны в целях ведения промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности.

Свободная таможенная зона – таможенный режим, при котором иностранные товары размещаются и используются в пределах территории особой экономической зоны без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, а также без применения к указанным товарам мер нетарифного регулирования.

Российские нанотовары размещаются и используются на территории особой экономической зоны на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта, с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин.

Под таможенный режим свободной таможенной зоны могут помещаться:

российские товары наноиндустрии, ввозимые на территорию особой экономической зоны с остальной части таможенной территории РФ;

российские нанотовары, находящиеся на территории особой экономической зоны и приобретаемые у лиц, не являющихся резидентами особой экономической зоны.

В таможенном режиме свободной таможенной зоны иностранные товары рассматриваются как вывозимые за пределы таможенной территории РФ с возможностью освобождения от уплаты или возврата ранее уплаченных ввозных таможенных пошлин и ввозного налога на добавленную стоимость. Это необходимо учитывать производителям нанопродукции.

При нахождении нанотоваров в режиме свободной таможенной зоны допускается совершение с ними любых операций в соответствии с условиями соглашения о ведении технико-внедренческой деятельности.

Территория особой экономической зоны имеет статус постоянной зоны таможенного контроля. Резиденты и нерезиденты обязаны вести учет ввозимых, вывозимых, хранящихся, изготавливаемых, перерабатываемых, приобретаемых и реализуемых нанотоваров на территории особой экономической зоны и представлять таможенным органам отчетность в отношении этих товаров.

При выпуске для свободного обращения иностранных товаров (в том числе продуктов их переработки, их отходов или остатков) подлежат уплате ввозные таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость и акцизы по ставкам, действующим на дату принятия таможенным органом таможенной декларации в связи с завершением режима свободной таможенной зоны. Акцизы подлежат уплате только при выпуске для свободного обращения продуктов переработки, если продуктами переработки являются нанотовары, изготовленные из иностранных и (или) российских товаров, не являющихся подакцизными при помещении их под таможенный режим свободной таможенной зоны.

При вывозе нанотоваров с территории особой экономической зоны за пределы таможенной территории РФ ввозные таможенные пошлины, налоги не взимаются, подлежат уплате вывозные таможенные пошлины в соответствии с таможенным режимом экспорта, за исключением иностранных товаров, ввезенных на территорию особой экономической зоны с территории иностранного государства и вывозимых за пределы таможенной территории РФ в неизменном состоянии.

Таможенные преимущества – это основная, если только не единственная, привилегия, имеющаяся в режиме ОЭЗ. Действительно, компании производители нанотехнологичной продукции, зарегистрированные на территориях всех ОЭЗ, будут пользоваться значительными таможенными преимуществами. ОЭЗ – будет свободной таможенной зоной, в которую будут ввозиться иностранные товары без уплаты таможенных пошлин и НДС. Российские товары будут ввозиться на территорию ОЭЗ на условиях экспорта, а именно: без уплаты НДС и экспортных пошлин, но с уплатой акцизов. Если российские нанотовары вывозятся из ОЭЗ в иностранные государства, ввозные пошлины не уплачиваются, а соответствующие вывозные пошлины, если такие есть, подлежат уплате, и больше никаких налогов.

Таможенные преимущества при экспорте нанотоваров применяются только при условии, что таможенное оформление экспорта и импорта оплачивается резидентами ОЭЗ, получающими такие услуги.

В Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года среди ожидаемых результатов реализации выделен устойчивый рост малых инновационных предприятий.

В августе 2011 года опубликован проект документа «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», где в качестве основных задач, в том числе указываются: активизация инновационных процессов в национальной экономике и социальной сфере и охрана и защита законом интеллектуальных прав на результаты научной и научно-технической деятельности. Основными направлениями при этом определены следующие: введение специальных таможенных и налоговых режимов в отношении ввоза на территорию Российской Федерации, вывоза с нее, а также использования имущества, предназначенного исключительно для проведения исследований и разработок; формирование и использование дополнительных инструментов государственной поддержки наукоградов, академгородков, промышленных кластеров и других территориальных образований, имеющих предпосылки инновационного лидерства; расширение инфраструктуры инновационного предпринимательства: особых экономических зон, технопарков, центров трансфера технологий, инжиниринговых и сертификационных центров, венчурных инновационных фондов; содействие созданию негосударственных фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности; обеспечение полноты учета и защиты интеллектуальных прав государства при экспорте российской высокотехнологичной продукции (нанопродукции); содействие патентованию результатов научно-технической деятельности, полученных российскими научными организациями, за рубежом; содействие сертификации высокотехнологичной продукции российских компаний (нанопродукции) на соответствие международным требованиям безопасности и качества; гармонизация российских и международных технических регламентов и стандартов в сферах, где существуют перспективы международной торговли нанопродукцией.

Возможным экспортерам нанотехнологичной продукции важно понимать, что одной из основных функций Минэкономразвития России, является выработка государственной политики в сфере внешнеэкономической деятельности, торговли, развития предпринимательской деятельности, в том числе среднего и малого бизнеса¹, в том числе стимулирование и поддержка экспорта продукции отечественных товаропроизводителей с целью оказания политического содействия российским экспортерам в доступе на новые рынки сбыта, направленное на

¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 27 августа 2004 г. № 443, утверждающее Положение о Министерстве

устранение дискриминационного подхода в отношении российских экспортеров (в том числе и экспортеров товаров наноиндустрии) путем присоединения России к ВТО и признание рыночного статуса российской экономики. В этой связи существенным фактором, влияющим на установление деловых контактов, поиск инвесторов и иностранных заказчиков, улучшение условий для экспортной деятельности, является презентации отечественной нанопродукции на конкурсах и международных выставочно-ярмарочных мероприятиях.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 6 апреля 2004 г. № 187 (п. 14), на Минэкономразвития России возложена функция государственной поддержки выставочно - ярмарочной деятельности, которая оказывается в первую очередь мероприятиям федерального и межрегионального значения, целью которых является обеспечение условий для повышения конкурентоспособности отечественных производителей товаров наноиндустрии, расширения сбыта их продукции на внешних рынках. Минэкономразвития России координирует деятельность федеральных органов исполнительной власти, выставочных организаций, загранпредставительств по организации и проведению российских экспозиций на выставках и ярмарках за рубежом.

В настоящее время Минэкономразвития России разработана и введена в опытную эксплуатацию информационная система Торговых представительств Российской Федерации www.rustrade.org, которая содержит справочные и информационные данные по разным зарубежным странам. Этим нужно пользоваться экспортерам нанопродукции при поиске новых иностранных партнеров. В соответствии с Положением о Торговом представительстве Российской Федерации в иностранном государстве, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 27 июня 2005 г. № 401 «Об оптимизации системы Торговых представительств Российской Федерации в зарубежных странах», в число основных задач Торгового представительства входят:

- осуществление информационного обеспечения заинтересованных федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и российских участников внешнеторговой деятельности (производителей нанопродукции) о проводимых в государстве пребывания тендерах на сооружение объектов и поставку товаров;
- оказание содействия в получении заинтересованными участниками внешнеторговой деятельности заказов на поставку товаров наноиндустрии;
- оказание содействия в продвижении на рынок государства пребывания российских нанотоваров, а также в создании благоприятных условий предоставления российским участникам внешнеторговой деятельности кредитных ресурсов в государстве пребывания;
- оказание содействия в установлении и развитии торговых связей между физическими и юридическими лицами Российской Федерации и государства пребывания.

Основными функциями Торгового представительства, в соответствии с Положением, являются:

- оказание содействия российским экспортерам нанотоваров в проведении ярмарок, выставок, конференций и семинаров по вопросам развития внешнеэкономических связей Российской Федерации и государства пребывания, а также содействия представителям федеральных органов исполнительной власти, субъектов Российской Федерации и участникам внешнеторговой деятельности в организации и проведении встреч с представителями государства пребывания;
- выявление случаев дискриминации и нарушения государством пребывания его обязательств в отношении российских участников внешнеэкономической деятельности, российских нанотоваров и содействие в их устранении;
- выявление барьеров для осуществления в государстве пребывания экспорта российских нанотоваров и подготовка предложений о мерах по их устранению, оказание содействия российским участникам внешнеэкономической деятельности в преодолении таких барьеров;
- участие: в урегулировании торговых споров, связанных с нарушением государством пребывания условий торгово-экономических договоров с Российской Федерацией и (или) применением законодательства государства пребывания, дискриминирующего участников внешнеэкономической деятельности Российской Федерации; в урегулировании на досудебном этапе торговых и других коммерческих споров между российскими и иностранными участниками

внешнеэкономической деятельности; в торговых переговорах с государством пребывания в целях либерализации доступа на рынок государства пребывания российских товаров наноиндустрии;

- изучение, анализ состояния и оценка перспектив развития экономики государства пребывания, законодательства в области регулирования экономики и практики его применения, конъюнктуры рынков нанотоваров, внешнеэкономических отношений с Российской Федерацией, третьими странами и направление информации по этим вопросам в федеральные органы исполнительной власти Российской Федерации, а также российским участникам внешнеэкономической деятельности в соответствии с их запросами;
- сбор и анализ сведений в отношении мер торговой политики и государственного регулирования внешней торговли государства пребывания и подготовка соответствующих материалов с целью оказания информационной, организационной и консультационной поддержки российским участникам внешнеэкономической деятельности, а также физическим и юридическим лицам государства пребывания;
- анализ информации в отношении потенциального спроса на рынке государства пребывания на российские товары, в том числе товары наноиндустрии, а также подготовка соответствующих материалов и предложений для заинтересованных участников внешнеэкономической деятельности;
- оказание содействия российским участникам внешнеэкономической деятельности в подборе партнеров для реализации совместных проектов на территории государства пребывания, а также в проверке надежности привлекаемых к сотрудничеству с российскими предприятиями и организациями физических и юридических лиц государства пребывания.

Часть 1. Стратегическое планирование

1.1. Определение цели экспортных поставок

Принятие решения о выходе на международный товарный рынок нанопродукции – сложный и ответственный шаг. Руководитель компании должен предусмотреть возникновение всех возможных потенциальных рисков. Для этого необходимо разработать комплексную систему управления предприятием, учитывающую специфику отечественного и зарубежного законодательства. Это задача многопрофильная и включает разработку стратегических и оперативных решений в области экспортного, валютного, таможенного и других режимов, каждое из которых может сыграть определяющую роль в успешности экспортного проекта или привести к его несостоятельности.

При планировании и реализации экспортных поставок продукции nanoиндустрии компания, в зависимости от уровня ее готовности, должна пройти несколько или все нижеперечисленные этапы подготовки, которые в некоторых случаях должны быть реализованы параллельно. Конечно, конкретный российский экспортер нанопродукции пройдет свой путь, и конкретная схема реализации экспортного проекта будет определяться спецификой нанотовара, спецификой зарубежного рынка и иностранных торговых партнеров и многими другими факторами.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности компании

- ✓ бюджетирование экспортных операций и привлечение средств
- ✓ перераспределение полномочий сотрудников
- ✓ разработка организационных мероприятий, регламентирующей и инструктивной документации

Анализ кадрового потенциала компании

- ✓ подготовка или найм квалифицированных кадров со знанием особенностей международных торговых операций и зарубежных рынков, иностранных языков, специфики ведения переговоров

Определение зарубежного рынка поставки

Исследование зарубежных рынков:

- ✓ маркетинговые исследования предпринимательской среды зарубежных стран, географических, демографических, политико-правовых, экономических, научно-технических, культурных, социальных и других особенностей спроса и организации бизнеса
- ✓ исследование международной коммерческой ситуации в сфере деятельности компании
- ✓ исследования в области интеллектуальной собственности, специфики законодательства, касающегося налогообложения, безопасности, образования юридических лиц, законов о банках, коммерческой деятельности, торговых договорах
- ✓ изучение международной рыночной среды и среды отдельных стран и рынков
- ✓ анализ запросов потребителей отдельных рыночных сегментов за рубежом
- ✓ оценка спроса и потребностей зарубежных рынков
- ✓ определение рынка поставки

Определение условий реализации, выбор формы осуществления поставок, поиск зарубежных партнеров и каналов сбыта

- ✓ анализ требований к отдельным товарам – прямой запрет на ввоз
- ✓ анализ требований к лицензионным видам товаров, квотирование и контингентирование
- ✓ анализ ограничений и условий импортного и валютного контроля, таможенного оформления и контроля

- ✓ анализ нетарифных ограничений, особенностей законодательства в области ИС, специфики технических и экологических норм, санитарного, ветеринарного, фитосанитарного и экологического контроля
- ✓ анализ требований к сертификации и маркировке, упаковке, других специальных требований по транспортировке
- ✓ анализ наличия особенностей и требований зарубежных компаний к импорту отдельных видов товаров, наличие акцизов, импортных ввозных пошлин, налога с продаж и проч.
- ✓ выбор посредников, экспедиторов, консолидаторов, страховщиков, таможенных брокеров, транспортных компаний
- ✓ ведение переговоров и подписание контрактных соглашений с партнерами, торговыми представителями, дистрибьюторами, производителями, лицензиатами и т.д., отечественными и зарубежными
- ✓ создание транспортных механизмов для экспорта, организации сбытовой сети в своей стране и за рубежом

Анализ осуществимости проекта, оценка и распределение прав интеллектуальной собственности, оформление необходимых разрешительных документов

- ✓ анализ финансовой эффективности проекта
- ✓ анализ отечественных запретов и ограничений в части осуществления экспортных поставок
- ✓ проведение идентификационной экспертизы на соответствие товарам двойного назначения
- ✓ проведение идентификации товара на соответствие перечням товаров, запрещенных к вывозу
- ✓ оформление прав интеллектуальной собственности, соглашений о распределении таких прав
- ✓ проведение идентификации на соответствие перечням продукции военного назначения
- ✓ анализ принадлежности товара к продукции, в отношении которой применяются особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами
- ✓ по результатам проведенных экспертиз, оформление лицензий или специальных разрешений Минпромторга, ФСТЭК или ФСВТС России

Разработка ценовой политики и стратегии продвижения

- ✓ совершенствование и адаптация товара к условиям выбранного зарубежного рынка
- ✓ создание бренда, упаковки и дизайна товара, ориентированных на условия выбранного рынка
- ✓ определение цены, осуществление ценовой политики
- ✓ создание сбытовой сети на территории выбранного зарубежного рынка
- ✓ проведение маркетинга и рекламной работы на территории выбранного зарубежного рынка

Организация бухгалтерского учета и финансового управления ВЭД

- ✓ подбор персонала для ведения валютных операций
- ✓ контроль над соблюдением финансовых условий контрактов и обязательств сторон
- ✓ контроль своевременного поступления валютной выручки
- ✓ подача декларации в налоговые органы
- ✓ возмещение НДС

Ведение переговоров, подготовка и заключение контракта

- ✓ анализ деятельности партнера - его финансовое положение и коммерческая репутация, открытость и аффилированность с другими компаниями
- ✓ выбор формы внешнеторговых расчетов
- ✓ определение сроков и условий поставки
- ✓ определение распределения рисков между сторонами

- ✓ определение конфиденциальной информации и условий сохранения ее конфиденциальности
- ✓ определение условий приемки товара, состава и комплектности сопроводительной технической документации
- ✓ определение прав, обязанностей и ответственности сторон, определение форс-мажорных обстоятельств
- ✓ подписание контракта
- ✓ оформление паспорта сделки

Таможенное оформление

- ✓ декларирование товара
- ✓ представление лицензий, сертификатов, разрешений и (или) иных документов, в том числе, при необходимости лицензий или специальных разрешений Минпромторга, ФСТЭК или ФСБТС России
- ✓ оплата таможенных пошлин и сборов
- ✓ предоставление статистической формы учета перемещения товара

Разработка мероприятий по безопасности и расширению рынка сбыта

- ✓ разработка мероприятий по контролю и мониторингу поставок и реализации товара
- ✓ разработка мер по выявлению и предупреждению рисков
- ✓ разработка мероприятий по преодолению барьеров и ограничений

Прежде всего, необходимо четко определить основные цели выхода на международный рынок нанотоваров и выявить обуславливающие их причины.

Основной целью в первую очередь, конечно, является поиск дополнительных доходов бизнеса. Но существуют и другие, не менее важные и сопутствующие финансовому успеху цели. Это получение признания за рубежом и завоевание международного престижа для компании и производимой нанопродукции, повышение эффективности предпринимательской деятельности компании, продление жизненного цикла нанотовара, получение дополнительного коммерческого эффекта за счет использования преимуществ национальных факторов и отечественного ресурсного потенциала.

Зачастую причинами поиска экспортных поставок нанопродукции служит снижение спроса на внутреннем рынке, стремление избежать резких колебаний спроса и снизить риски за счет их рассредоточения и географической диверсификации операций, а также освоение передового опыта ведения международного бизнеса и повышение компетентности сотрудников компании.

Следует акцентировать внимание руководителя компании, рассматривающего вопрос о выходе на международный рынок нанотоваров, на весьма значительном факторе – такое решение может быть однозначно принято при условии успешности бизнеса на внутреннем рынке, и никак не может быть продиктовано отсутствием такового. В противном случае успешность экспортного проекта весьма сомнительна.

1.2. Необходимые меры при принятии решения

Руководителю компании нужно быть готовым изыскать дополнительные финансовые и кадровые ресурсы, необходимые для обеспечения эффективного механизма продвижения нанопродукции на внешние рынки. Нужно быть готовым к усложнению работы компании, появлению новых управленческих функций, проведению новых видов работ. Основные трудности при этом могут возникнуть в связи с выполнением:

– маркетинговых исследований предпринимательской среды зарубежных стран, географических, демографических, политико-правовых, экономических, научно-технических, культурных, социальных и других особенностей спроса и организации бизнеса;

- подготовки или найма квалифицированных специализированных кадров со знанием особенностей рынков соответствующих стран и регионов, владеющих иностранными языками, знакомых со спецификой ведения переговоров, запросами и предпочтениями зарубежных потребителей;
- модификации и адаптации товаров наноиндустрии к требованиям зарубежных рынков;
- разработки мер по выявлению и предупреждению рисков зарубежной деятельности;
- поиска зарубежных партнеров;
- разработки мероприятий по преодолению барьеров и ограничений зарубежных государств, препятствующих проникновению российских нанотоваров.

Разумеется, для каждой конкретной компании, в соответствии со спецификой ее деятельности, те или иные задачи будут доминировать, и требовать наибольших временных и ресурсных затрат.

Можно выделить несколько этапов, или шагов, подготовки компании к выходу на международные рынки.

Во-первых, необходимо провести анализ состояния и деятельности вашего предприятия, по-другому это можно назвать «самоанализ». Многие компании используют для этого SWOT – анализ (Strengths — Сильные стороны, Weaknesses — Слабые стороны, Opportunities — Возможности, Threats — Угрозы). Этот метод, хоть и является неким стандартизированным подходом, однако неплохо зарекомендовал себя во многих сферах деятельности. Метод позволяет оценить сильные стороны компании, применять и развивать их, оценить слабые стороны и принять меры к их устранению.

Самоанализ направлен на решение нескольких вопросов. Первый – оценка позиции компании. Этот вопрос очень важен по ряду причин. Принципиально важно понять:

- как компанию воспримут зарубежные компании,
- каковы отношения к проекту конкурентов, потребителей,
- можно ли рассчитывать на поддержку органов власти и партнеров, бизнес – сообщества,
- каковы отношения с компаниями-лидерами в данной сфере деятельности,
- имеются ли связи и взаимоотношения, которых нет у других компаний – конкурентов.

В конечном итоге вы получите схему взаимосвязей компании- коммерческих, деловых, социальных и личных – существующих и потенциальных.

Далее необходимо оценить уровень квалификации и опыт сотрудников компании. Многие малые и средние предприятия не имеют в штате сотрудников с опытом работы на зарубежных рынках. Поэтому нужно либо расширить штат и нанять специалистов, обладающих необходимым опытом работы, либо проанализировать имеющийся персонал на предмет возможного возложения обязанностей по организации экспортных поставок. Такие сотрудники должны обладать хорошим знанием иностранного языка или нескольких, иметь способности к аналитической работе, необходимой для изучения зарубежных рынков и оценки конкурентной ситуации, быть коммуникабельными, иметь зарубежные контакты, пусть даже личные, быть легко обучаемыми и обладать достаточной долей ответственности. Если такие сотрудники имеются, но не имеют никакого опыта работы с международными поставками, необходимо нанять консультанта в международном бизнесе, который обладает опытом работы. Если в компании работают лишь узкие специалисты – разработчики нанопродукции и научные сотрудники, и нет возможности возложить на них дополнительные обязанности, следует обратиться за помощью к профессионалам из специализированных фирм.

Конечно это потребует дополнительных затрат и не только финансовых. Существенная нагрузка будет приходиться на временную составляющую, а также дополнительные виды работ. К примеру, сотрудникам потребуется чаще обращаться к руководящему составу для уточнения и получения указаний по вопросам, возникающим впервые, возникнет необходимость кроме текущей работы, выполнять дополнительные функции – переписка с зарубежными партнерами, оформление сопроводительной документации, взаимодействие с брокерами, таможней, банком, курьерскими службами, логистическими компаниями и проч. Все это требует расширения бюджета и пересмотра должностных обязанностей ответственных лиц. В качестве

стимулирующей меры, можно предпринять систему поощрений или премирования тех сотрудников, которые активно участвуют и самостоятельно развивают свой профессионализм в области организации и ведения международного бизнеса.

На втором этапе необходимо провести исследование международной коммерческой ситуации в сфере деятельности компании и провести экономический анализ осуществимости проекта по экспорту нанотоваров. В зависимости от специфики вашей продукции, может потребоваться дополнительное исследование в области интеллектуальной собственности, специфики законодательства, касающегося налогообложения, безопасности, образования юридических лиц, законов о банках, коммерческой деятельности, торговых договорах.

Исследования – это самая затратная статья подготовки. Но и самая определяющая, базовая необходимость, от которой напрямую зависит, как будет проходить процесс выхода на международный рынок. Вам потребуются консультации и помощь специалистов-международников: юристов, банкиров, бухгалтеров, патентоведов, а услуги профессионалов в этих сферах - весьма дороги. Конечно, эти специалисты будут работать в плотной связке с сотрудниками вашей компании, знающими специфику нанопродукции и процесса ее изготовления.

После исследования можно приступить к разработке стратегии продвижения. К настоящему времени существует масса материалов по этому вопросу. Они дают довольно подробное описание возможных схем организации и подходов к разработке стратегии. Однако единой схемы для выработки такой стратегии нет. Это и понятно, так как каждая компания является отдельной структурой со своей спецификой, бюджетом, персоналом и т.д.

При составлении стратегического плана необходимо проанализировать два вопроса: первый - на кого из сотрудников, и в каком объеме можно возложить дополнительные обязанности и второй – в каком объеме необходимы денежные средства для выполнения этой работы. Следует отметить, что решение о выходе на международный рынок изменит компанию само по себе, даже если вы оставите сотрудников на своих местах, не изменяя штатного расписания и должностных обязанностей. Произойдет перераспределение полномочий, взаимоотношения между сотрудниками компании также претерпят изменения. Те из них, которые ранее были на втором плане, сейчас вследствие обладания специфическими знаниями и навыками выйдут на первый план, станут более востребованными. Другие, кто до этого занимали ведущие позиции, могут оказаться невостребованными в работах по организации выхода на международные рынки и почувствовать себя ущемлёнными. Все эти изменения руководитель компании должен учесть и предпринять меры по их предупреждению или устранению с тем, чтобы избежать возникновения возможных конфликтов, снизить угрозу влияния человеческого фактора на производственный процесс.

Не менее важным является вопрос переобучения сотрудников. В соответствии с разработанным планом, устанавливающим сроки и способы перевода персонала на другие должности, необходимо предусмотреть проведение специальных обучающих курсов. Часто такая переподготовка должна быть быстрой и интенсивной. На каждом этапе реализации стратегического плана в части персонала, руководитель компании должен иметь четкое представление того, кто, как и какие функции исполняет, как взаимодействует с другими сотрудниками, как соотносится работа отдельных сотрудников или групп сотрудников с общей долговременной концепцией компании.

Пожалуй, самым трудным в разработке стратегического плана является планирование бюджета. В отличие от операций на внутреннем рынке, организация, проведение и завершение международной сделки по экспорту нанопродукции занимает довольно долгое время. Поэтому, первоначальный бюджет не может базироваться на планируемых объемах зарубежных продаж, должен рассматриваться отдельно и быть динамичным и гибким по мере осуществления выхода компании на международный рынок. В любом случае, руководитель компании должен быть готов к перераспределению расходов, изысканию средств и созданию отдельного бюджета для осуществления мероприятий по выходу на зарубежный рынок (создание международного отдела, найм новых работников, консультирование у профессионалов, анализ международного рынка,

маркетинговые исследования, реклама и продвижение нанотоваров и др.). Разумно предусмотреть такие расходы из прибыли, получаемой при реализации на российском рынке.

1.3. Оценка, выбор и освоение рынка

Для определения внешнего рынка, на который будет поставляться нанопродукция, необходимо воспользоваться основными критериями сегментации зарубежных стран и потребителей, такими как демографические, природные и географические, экономические и научно-технические, политические, правовые, социально-культурные и др.

Существуют и специфические методы сегментации. Во-первых, выявление стран, в которых существует сложившийся рынок нанотовара, подобного вашему. В этом случае нанопродукция не требует модификации, а анализ рынка базируется на исследовании характеристик отдельных стран и не предусматривает изучение требований к нанотовару отдельных групп потребителей. Метод предполагает высокую степень однородности в пределах отобранных стран и не учитывает существование потребительских сегментов за их пределами, что снижает емкость рынка сбыта.

Во-вторых, выявление однотипного сегмента во многих странах, представляющего собой однородные группы покупателей с одинаковыми потребностями в каждой из них. Как правило, такой метод применения универсальной сегментации пригоден для нанотоваров широко известных фирм с высоким имиджем.

В-третьих, выбор целевого рынка путем выявления различных сегментов в каждой стране, потенциально рассматриваемой в качестве импортера. Это метод наиболее сложен, но позволяет выявить максимальную емкость спроса на мировом рынке без модификации нанотовара и его адаптации к условиям рынка. Этот метод предусматривает организацию сбыта в разных странах по разным сегментам и должен учитывать особенности национальной специфики рынков, использовать различные методы маркетинга, в том числе ценовую политику, способы организации сбытовой сети, принципы формирования спроса и стимулирования продаж. В данном случае также не требуется адаптации или модификации нанопродукции, а продвижение нанотовара базируется на поиске соответствующих сегментов и подборе соответствующих способов сбытовой и рекламной работы, разработке гибкой ценовой политики, что делает этот метод более затратным.

В-четвертых, выбор целевого рынка с учетом необходимости модификации нанопродукции, изменения ее свойств или характеристик с целью повышения качества. Этот метод с одной стороны, требует, значительного повышения затрат, в том числе временных для изменения производственного процесса, но в то же время может привести к существенному расширению перспектив сбыта.

Таким образом, выбор целевого рынка и оценка его различных сегментов должны базироваться на анализе запросов потребителей, требований предпринимательской среды, изучении производственно-сбытовых возможностей, и предполагает поиск оптимального соотношения характера внешних требований и потенциала компании, привлекательность различных сегментов рынка и конкурентные преимущества вашей нанопродукции. Как правило, при выборе целевого рынка определяющими факторами являются: поиск наиболее широкого рынка с возможностями глубокого сегментирования, определение четких границ рынка, выявление рынка, обладающего наибольшим потенциальным спросом или наиболее доступного, например, схожего с освоенными ранее рынками, определение рынка, способного положительно реагировать на конкурентную политику компании.

После определения зарубежного рынка, необходимо разработать стратегию его освоения. К настоящему времени имеется множество материалов, посвященных разработке стратегии и способов выхода на международный торговый рынок. Большинство из них носит теоретический характер и рассматривает процесс организации либо чисто с экономической точки зрения, либо ориентированы на международные правовые отношения. Однако предлагаемые схемы возможной организации весьма продуктивны и могут быть использованы в качестве основной базы для

разработки собственной стратегии освоения зарубежного рынка нанотоваров, с применением одного или нескольких методов. Рассмотрим некоторые из них.

Стратегия дисперсного поиска внешних рынков представляет собой метод распространенного проникновения, когда экспортер поставляет нанопродукцию сразу на максимально возможное число зарубежных рынков, а затем прекращает поставки на те из них, где не достигает успешных объемов продаж, постепенно сокращая количество рынков до оптимального и наиболее эффективного. Освоение внешних рынков можно построить таким образом, чтобы было возможно применение уже отработанных на более простом рынке приемов и методов при переходе на более сложный рынок. Это позволит снизить расходы и большей мере рассчитывать на успех, поскольку каждый последующий рынок во многом может быть подобным предыдущему. Оптимальным вариантом является реализация стратегии на внутреннем рынке, затем ее применение и адаптация на простых зарубежных рынках нейтрального характера, где конкуренция местных производителей незначительна, затем выход на более сложные рынки, в том числе с высокой степенью конкуренции. Этот метод характеризуется значительными затратами и угрозой потери профессионального статуса (престижа) компании на тех рынках, от которых приходится отказаться, однако позволяет значительно ускорить процесс и не требует высококвалифицированных кадров для реализации.

Стратегия концентрированного поиска внешних рынков. При реализации этой стратегии проводится последовательная поисковая работа от одного сегмента к другому: сначала находится и осваивается один рынок, затем другой и т.д. до тех пор, пока не будет определен оптимальный спектр целевого рынка сбыта. Такая стратегия требует тщательного анализа сегментов, обладает минимальным риском ошибки и не требует значительных затрат.

В зависимости от характера нанопродукции можно выделить два направления:

1. Компания выходит на новый рынок со «старым» нанотоваром. Стратегия направлена на внедрение имеющихся нанотоваров на новые рынки сбыта. Для этого необходима активизация предпринимательской деятельности, новых сегментов рынка, групп потребителей, присутствующих в различных странах, и т.д.
2. Компания разрабатывает новый нанопродукт для нового рынка. Это динамичная и сложная схема рыночной стратегии, требующая значительных усилий и затрат. При этом данный метод является наиболее распространенным в международной практике и заключается в поиске рынка в зарубежных странах, предъявляющих спрос на новые нанотовары или их виды и модели, новый ассортимент нанопродукции. Такой метод применяется как для новых, ранее неосвоенных рынков, так и для поиска новых сегментов на уже освоенных зарубежных рынках.

Довольно распространенным способом выхода на рынок является агрессивная стратегия наступления, направленная на сохранение и расширение рыночной доли компании на зарубежном рынке. Такая стратегия применяется в случаях, если:

- доля компании на рынке составляет ниже предельного минимума или резко сократилась и не обеспечивает достаточного объема прибыли;
- компания продвигает новый нанотовар или расширяет производство нанопродукции, которое окупится лишь при значительном увеличении продаж;
- конкуренты теряют позиции и находятся в таком состоянии, когда создается реальная возможность при относительно небольших затратах расширить рыночную долю и т.д.

Проведение подобной стратегии практически невозможно на рынках с высокой степенью монополизации и на рынках, где товары наноиндустрии плохо поддаются дифференциации. В зависимости от выбранной тактики поведения на внешнем рынке, такая стратегия может быть реализована несколькими способами:

1. Компания подготавливается, занимает выжидательную позицию и отработывает технологии внедрения нанопродукции на внутреннем рынке. При этом тщательно изучается предпринимательская среда зарубежного рынка, его конъюнктура, специфика запросов потребителей, готовятся соответствующие кадры и т.д.
2. Компания начинает проникновение на рынок интересующей ее страны с приобретения сбытовых сетей, складских помещений, проводит сбор информации, создает совместные

предприятия и т.д. Нередко компания предварительно внедряется на рынки близлежащих стран или обрабатывает методы проникновения на рынках со схожими условиями работы, но с меньшей степенью конкуренции.

3. Компания применяет жесткие методы рыночной борьбы для проникновения на труднодоступный рынок с активной конкуренцией. Для этого требуются значительные средства и соблюдение условий отсутствия на осваиваемом рынке фирмы-конкурента с такой же жесткой оборонительной стратегией.

4. Компания предпринимает активные действия по внедрению на большом количестве рынков, окружающих основных конкурентов. Такая стратегия предусматривает наличие разветвленной интернациональной сети.

5. Компания, находясь на лидирующем месте, предпринимает активные наступательные и агрессивные действия на рынках конкурентов, отбирая у них основные сегменты. Эта стратегия является распространенной для ведущих компаний и может быть реализована при наличии определенного уровня на международном торговом рынке.

Стратегия лидера, последняя из вышеуказанных, может быть реализована несколькими способами:

- полное покрытие целевого рынка, реализация самого широкого спектра нанопродукции, всех ее модификаций и типов, дифференцированная ценовая политика, широкий охват сбытовых сетей, проведение агрессивного маркетинга и рекламы, организация стимулирующих мероприятий с целью достижения самой большой рыночной доли на зарубежном рынке, самой большой прибыли и самого высокого престижа;

- реализация политики идентификации и индивидуализации компании с целью завоевания и расширения рыночной доли путем резкого размежевания от лидера, цель - компания легко узнаваема и уникальна, при этом необходимо полное покрытие рынка своим нанотоваром;

- концентрированное проникновение на конкретный сегмент рынка с целью достижения наибольшей прибыли и престижа путем реализации ограниченного ассортимента высококачественного и ярко индивидуализированного нанотовара по средним и высоким ценам через ограниченную и специализированную сбытовую сеть в сопровождении специальных рекламных и стимулирующих программ.

Выбор стратегии выхода на международный рынок определяется совокупностью нескольких факторов: во-первых, это реальное состояние компании и ее потенциал, во-вторых, характерная специфика нанопродукции, и в-третьих – выбор рынка. Выбор рынка должен быть оправданным и не случайным. Для этого необходимо провести анализ возможных рынков сбыта, учитывающий Ваши потребности, бюджет и реальные возможности компании.

Одним из важнейших аспектов анализа является сбор информации. Вам необходимо получить как можно больше информации различного рода о рынке и потребительском спросе исследуемой страны. Для этого можно использовать различные базы данных, Интернет-ресурсы, справочные материалы, каталоги фирм, базы данных научных разработок и научно-технических изданий.

Поскольку наиболее активным экспортером и импортером, обладающим развитой системой правового и нормативного сопровождения внешнеэкономической деятельности, являются США, логично начать сбор информации по базам данных этой страны, а затем уже перейти на специфический поиск выбранного вами государства, если это не США. Некоторые базы данных США бесплатны, для доступа к другим необходимо будет внести небольшую плату. Самым большим источником данных о зарубежных рынках является Департамент торговли США. Другие федеральные агентства также предоставляют информацию, которая доступна в Интернете:

- [FedWorld Information Network](#) (Информационная сеть мира)
- [International Trade Administration](#) (Международная коммерческая администрация)
- [U.S. Small Business Administration](#) (Администрация малого бизнеса США)
- [Small Business Administration International Hotlist](#) (Администрация малого бизнеса США — список самых посещаемых международных ресурсов)
- [The World Bank](#) (Мировой банк)

Информацию также можно заказать по почте на компакт-диске или в печатном виде. Многие из экспортеров предпочитают информацию официальных правительственных источников: во-первых, это надежно, во-вторых – гораздо дешевле. Однако, как правило, такая информация несколько инертна и подчас не содержит актуальных данных последних лет. С практической точки зрения весьма полезным может оказаться анализ периодических изданий, например, «Бизнес в Америке» (Business America), где публикуются статьи по различным направлениям деятельности, даются практические советы по организации импортных и экспортных поставок.

Существует масса частных компаний и агентств, которые проводят собственный анализ и исследования рынка, собирают и систематизируют деловую информацию и предоставляют ее участникам ВЭД. Такие ассоциации – индустриально-торговые объединения, торгово-промышленные палаты имеют огромное количество полезной информации о зарубежных рынках. Частные компании, занимающиеся сбором и анализом информации по отдельным направлениям деятельности или отдельным зарубежным рынкам, предоставляющие услуги по конкурентной разведке, также имеют официальные сайты в Интернете и предоставляют доступ, как к электронным, так и печатным ресурсам. Существует свыше тысячи вебсайтов, которые содержат ссылки на бесплатные или недорогие источники информации. Вот некоторые из них:

- Economic Resources on the Internet (ресурсы по экономике в интернете)
- Emerging Markets Directory (справочник по рынкам стран с развивающейся экономикой)
- Export-Import Bank of the United States (Экспортно - импортный банк США)
- Federation of International Trade Associations (Международная федерация коммерческих ассоциаций)
- Getting Through Customs (Преодоление таможенных барьеров)
- International Business Resources on the WWW (Международные бизнес-ресурсы в интернете; ресурс Государственного университета Мичигана, центра международного бизнеса и образования)
- International Chamber of Commerce Directory (Справочник международной торговой палаты)
- Kompass (всемирный информационный ресурс, на русском языке также)
- PIERS (ресурс компании, предоставляющей базы данных США по торговой деятельности в мире, информационные услуги)
- Stat-USA (Статистика США)

Следует помнить, что в обязанности торговых представительств РФ за рубежом входит консультативная помощь возможным российским экспортерам в страну пребывания.

Так как рассматриваются возможности поставки на зарубежные рынки продукции nanoиндустрии, очевидной является необходимость обязательного информационного поиска по научно-техническим ресурсам. Это могут быть вебсайты научных центров, центров коллективного пользования, бизнес-инкубаторов, технопарков, резидентов свободных экономических зон, университетов. Кроме того, необходим анализ научных публикаций, как в международных изданиях, так и в местных, включая материалы симпозиумов и конференций.

Конечно, самостоятельный информационный поиск по различным видам ресурсов имеет первоочередное значение. Однако немаловажную и очень существенную пользу Вы сможете получить, если обратитесь за помощью специалистов, знающих изучаемый рынок изнутри. Такими специалистами могут быть: посредники, экспедиторы, консолидаторы, бухгалтеры, юристы, страховщики и банковские представители – международники.

Чаще всего международные торговые посредники - это отдельные фирмы, работающие в интересах крупных компаний. Основная задача посреднических компаний – ведение внешнеэкономической операции от начала и до ее завершения. Использование услуг посреднических компаний вовсе не означает отсутствие или запрет прямых контактов между поставщиком и импортером, международный торговый посредник – это, прежде всего - обеспечение высоких гарантий безопасности сделки.

Второй тип специалистов, с которыми Вам, возможно, придется работать – это экспортные брокеры. Брокерские компании, как правило, занимаются международной торговлей в узкой специализированной области, например, поставками высокотехнологичного исследовательского оборудования. Многие из брокерских компаний являются дистрибьюторами и имеют четкое

представление о потребностях, спросе и специфике поставок по конкретному виду нанопродукции в разных странах.

Таможенный брокер – это лицо или компания, которая имеет лицензию на осуществление таможенного оформления от имени другого лица. В настоящее время в РФ официально зарегистрировано около 500 организаций, предоставляющих брокерские услуги, в том числе услуги по таможенному оформлению. В первую очередь необходимо убедиться в наличии у брокерской конторы лицензии, а также установить срок ее действия, просмотреть учредительные документы, выявить информацию о руководителе компании и ее учредителях, собрать информацию об опыте работы данной фирмы, количестве сотрудников и наличии у декларантов сертификатов на проведение деятельности. Если ваша компания сотрудничает с разными странами в разных точках мира, то лучше отдать предпочтение брокеру со значительным количеством филиалов в разных городах и таможнях. Оптимальным вариантом является сотрудничество с логистической компанией, которая также предоставляет услуги таможенного брокера. Это поможет сэкономить расходы и количество обслуживаемых фирм.

Немаловажную роль играет предварительный анализ возможных рисков при доставке и транспортировке нанопродукции. Специфику данного вопроса могут разъяснить специалисты транспортно-экспедиционного агентства или экспедиторы. В настоящее время принято называть такие компании логистическими фирмами. Обычно такие фирмы располагают высококлассными специалистами в области законодательства, квот, ограничений, фитосанитарных требований, требований к упаковке и маркировке нанотоваров, наличии скрытых торговых барьеров. Чем больше такая компания работает в сфере доставки и чем шире спектр ее деятельности, тем больше знаний и опыта она имеет о специфике той или иной страны, обладает большим массивом данных об объемах и направлениях доставки различного рода нанопродукции, ценах и ассортименте нанотоваров. Большой плюс таких компаний – тесная взаимосвязь с транспортными грузоперевозчиками – авиакомпаниями, судовладельцами, управляющими компаниями железнодорожного транспорта.

Международный экспедитор – это агент для перемещения груза за рубеж. Эти компании хорошо знакомы с правилами импорта и норм зарубежных стран, методами транспортировки. Экспедиторы имеют лицензию Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA) для обработки грузовых авиаперевозок и Федеральной морской комиссии для обработки морских перевозок. Экспедиторы могут сориентировать экспортера по стоимости фрахта, портовых сборов, консульских сборов, расходов на специальную документацию и страхование нанопродукции, а также организовать доставку наложенным платежом. Экспортеры, как правило, хорошо знакомы с правилами и требованиями упаковки и маркировки, могут предоставить услуги по упаковке. Экспедитор берет на себя ответственность за правильность оформления сопроводительной документации. Экспедиторы также заключают соглашения с таможенными брокерами, чтобы убедиться, что экспортируемый товар наноиндустрии соответствует таможенным правилам, предъявляемым к экспортной документации.

В случае небольшого объема поставляемой нанопродукции, разумнее будет обратиться к консолидаторам – специализированным компаниям, занимающимся организацией поставок для мелких грузов. Международные консолидаторы закупают грузовые пространства в большом объеме и по оптовым ценам, а затем предоставляют части этого пространства для малых грузоотправителей по другой, более высокой цене. Таким образом, консолидатор формирует из малых грузов один большой и отправляет его, например, одним контейнером или вагоном. Однако эта, как правило, небольшая разница в цене вполне оправдана. Если мелкий грузоотправитель попытается самостоятельно закупить грузовое пространство и отправить свой груз – стоимость такой операции будет намного превышать предлагаемую консолидатором. Международные консолидаторы также обладают значительным опытом и знаниями и, как правило, охотно помогают своим клиентам при анализе рынков зарубежных стран.

Экспортные поставки, в том числе и нанопродукции, как правило, страхуются от потерь, повреждения и задержки в пути по страхованию грузов. Для международных перевозок, ответственность перевозчика часто ограничена международными соглашениями, покрытие

которых существенно отличается от внутреннего. Мероприятия по страхованию грузов могут быть внесены в контракт на поставку нанопродукции с отнесением расходов либо на импортера, либо на экспортера, в зависимости от условий продажи. Рекомендуется заблаговременно проконсультироваться с международными страховщиками перевозок или экспедиторами грузов, для получения дополнительной информации. Страхование от повреждения, влияния погодных условий, грубого обращения перевозчиков и других распространенных случаев страхования груза является очень важной составляющей сделки. Если сделка не учитывает страхование груза, это может привести к крупным финансовым потерям российского экспортера.

Что касается финансовой составляющей сделки, о чем подробно будет изложено в следующей части данного комплекта методических материалов, необходимо отметить, что существует неверное мнение о недоступности крупных зарубежных бухгалтерских компаний. Напротив, такие компании охотно идут на консультации по проблемам законодательства и налогообложения в их странах, в том числе для мелких и средних предприятий. Также возможно получение консультаций по вопросам лицензирования или продажи франшизы.

Консультация международного, в том числе зарубежного, юриста необходима по любой международной сделке, которая не покрывается аккредитивом или векселем. Это может быть лицензирование, франшиза, организация совместных предприятий или вступление в альянс и проч. Стоимость такой консультации достаточно велика, но часто весьма оправдана.

Международная сделка поставки нанотоваров, как правило, должна быть застрахована. При этом страхование рисков очень разнообразно, а самый распространенный способ – кредитное страхование, позволяющее реализовать нанопродукцию по открытому счету.

Необходимо отметить, что большинство импортно-экспортных сделок проводится через аккредитив или вексель (тратту) с помощью квалифицированного персонала международных банков. Это позволяет избежать дополнительных рисков и должным образом и своевременно оформить необходимый для международных сделок пакет документов.

Не стоит упускать из виду и еще одну составляющую возможных угроз – это политический риск. Успех предприятия и востребованность поставляемой нанопродукции находится в прямой зависимости от политической обстановки в стране поставки, т.к. влияет не только на благосостояние населения – потенциальных потребителей, но, зачастую и на их безопасность, а, следовательно и платежеспособность. Стоит отметить, что политические риски – региональный фактор, т.е. при ухудшении или изменении политической обстановки в какой-либо стране, неизбежно идет распространение и на сопредельные с ней государства.

Итак, постараемся сформулировать основные вопросы, которые должны быть тщательно проработаны при анализе зарубежного рынка нанопродукции:

1. Достаточен ли спрос на российскую нанопродукцию на рассматриваемом рынке для уверенного принятия решения о продвижении на этот рынок?
2. Каково влияние препятствий юридического, транспортного, законодательного или правового плана, на цену нанопродукции? Будет ли российский нанотовар конкурентоспособен с такой ценой на выбранном рынке?
3. Оцените количество и объемы продаж компаний, которые продают похожий товар nanoиндустрии, определите их успешность, оцените, высока ли конкуренция. Оцените квалификацию дистрибьюторов местных рынков и объем их рынка.
4. Рассмотрите потенциальную возможность распространения с выбранного рынка на соседние площадки, снизив тем самым транспортные и другие расходы. Сможете ли Вы использовать выбранный рынок как стартовый для продвижения на закрытый рынок?
5. Необходима ли модификация или адаптация российской нанопродукции под выбранный рынок и оправданы ли затраты на эти операции?
6. Проанализируйте инфраструктуру зарубежного рынка и подходы к ведению бизнеса в выбранной стране. Эффективны ли они и как сопоставимы с задачами экспортного проекта?
7. Изучите внутреннюю сторону местного бизнеса. Существует ли коррупционная практика, насколько широко она охватывает бизнес и в каких сферах деятельности. Это часто сопровождают деловые операции в большинстве стран мира.

8. Оцените политическую обстановку страны. Проанализируйте взаимоотношения выбранной страны с Россией, с соседними странами. Постарайтесь понять, насколько велика вероятность возникновения конфликтной ситуации между странами и внутри выбранной страны.

9. Проанализируйте информацию о центральном банке страны, насколько велика его роль и участие в финансовых процессах, оцените стабильность курса местной валюты, проанализируйте опыт ведения международных сделок местными банками.

Если анализ зарубежного рынка проводится впервые, разумнее будет начать с исследования рынков развитых стран, а затем, постепенно, используя полученные знания и навыки, перейти к анализу рынков развивающихся стран.

1.4. Выбор формы осуществления внешнеэкономической деятельности

Различают прямые и косвенные формы осуществления международной торговли товарами наноиндустрии. Прямая форма основана на непосредственной связи между контрагентами без посредников. Эта форма используется с целью установления жесткого контроля и получения высокой прибыли и применяется, в основном, в торговле высокотехнологичными товарами, при осуществлении производственной кооперации между предприятиями в рамках совместного предприятия, при продаже крупных партий сырья на основе долгосрочных контрактов, при использовании собственной сбытовой сети.

Косвенные формы международной торговли предполагают использование различного рода посредников - специализированных фирм и агентств. Это позволяет существенно повысить оперативность внешнеторговых операций, ускоряет торговый оборот, обеспечивает безопасность сделки.

Посреднические функции могут выполнять как индивидуальные предприниматели, так и коллективные предприниматели, физические или юридические лица, действующие в качестве профессионалов и пользующиеся статусом коммерсантов. Отношения посредников с другими субъектами торговли регулируются нормами торгового и гражданского права. Название таких компаний разнообразны. Это могут быть торговые дома, экспортные, импортные, комиссионные, агентские, дилерские, брокерские фирмы и проч.

В зависимости от функций, прав и обязанностей различают простых посредников, поверенных, комиссионеров, консигнаторов, торговых агентов, дилеров, дистрибьюторов. Рассмотрим виды внешнеторговых посредников и их функции (табл.1).

Таблица 1

Виды международных торговых посредников

Название вида посредника	Заключает ли сделки	Если заключает сделки, то по чьему поручению	От чьего имени заключаются сделки	За счет кого проводятся сделки
Агент	Да	По поручению принципала	От имени принципала	За счет принципала
Комиссионер	Да	По поручению комитента	От своего имени	За счет комитента
Консигнатор	Да	По поручению консигнанта	От своего имени	За счет консигнанта или за свой счет
Брокер	Нет	По поручению клиента	-	За счет клиента
Дилер	Да	-	От своего имени	За свой счет
Дистрибьютор	Да	-	От своего имени	За свой счет

Простые посредники (брокеры) - это лица или организации, которые подыскивают заинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами не участвуют в сделках ни своим

именем, ни капиталом. С брокерами могут заключаться соглашения, расширяющие их обязательства. Так, они могут кредитовать торговые операции и гарантировать платежеспособность покупателей. За свои услуги простые посредники могут получать вознаграждение от любого заказчика, но в основном от экспортера. Между заказчиком и посредником заключается договор (соглашение) об услугах и размерах их вознаграждения. Посредники могут оказывать услуги по исследованию рынка (маркетинговые посредники), разрабатывать и осуществлять рекламу, снабжать заказчика оперативной информацией о предстоящих аукционах, торгах, создавать благоприятное мнение в общественных кругах о заказчике, содействовать проведению деловых переговоров и заключению контрактов и т.д. Такие посредники не вкладывают больших средств в свою деятельность, а их вознаграждение является оценкой их компетентности и активности на рынке.

Поверенные - это посредники, которым доверители поручают от своего имени и за свой счет совершить сделку. Доверитель (принципал) заключают с поверенным (агент) договор поручения, в котором подробно излагаются полномочия поверенного в части коммерческих и технических условий сделки, определяются размеры вознаграждения посредника. Доверители исполняют подписанные поверенными контракты, возмещают им расходы и выплачивают вознаграждение.

К торговым агентам обычно относят фирмы, лица и организации, которые на основании договоров с продавцами (экспортерами) и покупателями (импортерами) получают право содействовать заключению сделок или заключать их от имени экспортеров и импортеров, - то есть это посредники, отношения с которыми строятся на основе договоров поручения и простого посредничества. В Великобритании и США к агентам относят посредников, действующих для экспортеров или импортеров (принципалов) и от их имени. В коммерческих отношениях такая терминология получила наибольшее распространение. С 1990 года в странах ЕС введены законы о независимых торговых агентах. Агенты не покупают нанопродукцию у производителей или экспортеров и не перепродают ее. Они уполномочены принципалами продавать нанопродукцию в качестве их представителей. При этом принципалы оставляют за собой право определять условия реализации нанотоваров покупателями и устанавливать уровень цен.

Агентское соглашение, с одной стороны, должно давать достаточно широкие полномочия, чтобы создать условия для эффективной работы агента на рынках, с другой - должно содержать предельные полномочия, так как агенты действуют за счет принципалов. Предельные полномочия главным образом касаются цен, условий и платежей, сроков поставок, гарантий и ответственности.

Кроме полномочий агентские соглашения обычно содержат достаточно широкий диапазон взаимных прав и обязанностей. В обязанности агентов могут быть включены исследование рынков сбыта, реклама, содержание складов нанотоваров, организация предпродажного сервиса и технического обслуживания нанопродукции. Как правило, в соглашениях предусматриваются обязанности агентов страховать складированные нанотовары, и определяется перечень товаров nanoиндустрии, с которыми работают агенты, территорию, условия совместной с принципалами работы на рынке, обязательства агентов по объемам сбыта.

Между принципалами и агентами отношения трудового найма не устанавливаются, поэтому вознаграждение, выплачиваемое принципалом агенту, не является его заработной платой, а возмещает агенту, как финансово независимому лицу, расходы, связанные с выполнением возложенных на него обязательств. Размером вознаграждения оценивается активность агента на рынке и обеспечивается получение им запланированной прибыли на вложенный капитал.

Комиссионер - это посредник, с которым комитент (принципал) заключает договор комиссии. Комиссионеру поручается подыскивать партнеров и подписывать с ними контракты от своего имени, но за счет комитента. В договорах комиссии определяется полномочия комиссионеров по техническим и коммерческим условиям сделки, в том числе:

- минимальные цены реализации при экспорте нанотовара;
- минимальные сроки поставок партий нанотовара;
- предельные технические и качественные характеристики нанотовара;

- взаимная ответственность комитента и комиссионера;
- размеры и порядок выплаты комиссионных вознаграждений.

Комиссионер за свой счет создает сбытовую сеть, доставляет нанотовар к покупателю, покупатель расплачивается с продавцом, а продавец компенсирует все затраты по доставке нанотовара и выплачивает комиссионеру вознаграждение.

Консигнатор – это посредник, который имеет консигнационные склады. Продажа нанотоваров на условиях консигнации является формой договора комиссией. По условиям консигнации российский экспортер (консигнант) поставяет нанотовары на склад посредника (консигнатора) для реализации в течение определенного срока. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере реализации. При этом условия договора могут оговаривать полную и безвозвратную консигнацию, частично возвратную консигнацию или возвратную консигнацию. При полной консигнации консигнатор обязан выкупить весь непроданный нанотовар у экспортера. При частично возвратной консигнации консигнатор имеет право вернуть российскому экспортеру оговоренную часть непроданного товара. При возвратной консигнации посредник имеет право вернуть весь непроданный нанотовар. Эти условия фиксируются в договоре между консигнантом и консигнатором.

Дистрибьюторы или сбытовые посредники – это независимые посредники, которые покупают товар у российского экспортера с целью его перепродажи. Между дистрибьютором и экспортером заключается договор дистрибуции, в котором оговариваются условия работы посредника на рынке. Такими условиями могут быть: исключительное право продажи, неисключительное право продажи ил преимущественное право продажи. Исключительное право дает возможность дистрибьютору продавать нанотовар на оговоренной территории в течение оговоренного времени самостоятельно или через других посредников. При этом положение дистрибьютора на рынке становится стабильным, он, по сути, становится монополистом, что стимулирует его к вложению капитала в развитие сбытовой сети. Следует знать, что если при этом российский экспортер станет сам продавать аналогичный нанотовар или предоставит такую возможность другому продавцу, то дистрибьютор вправе потребовать выплаты вознаграждения за товар, который он мог бы продать сам или потребовать заплатить штраф и компенсировать убытки, которые он может понести за нарушение его монопольного права. Неисключительное право продажи дает экспортеру возможность продавать аналогичный товар на оговоренной территории в течении оговоренного времени с разрешения дистрибьютора и на его условиях. Преимущественное право продажи обязывает российского экспортера сначала предложить нанотовар посреднику и только после отказа последнего может сам продавать товар или передать его другому посреднику для продажи на оговоренной территории в течении оговоренного времени.

В договорах, заключаемых между продавцом и дистрибьютором, должны быть указаны: причины, по которым посредник может отказаться от сбыта нанотовара; взаимные обязанности сторон; место, время и условия работы посредника на рынке.

Посредники, как правило, создают или используют три вида сбытовых сетей:

- собственную сбытовую сеть, которая состоит из сбытовых отделов головного посредника и его отделений, обычно расположенных в торговых центрах региона страны;
- независимую сбытовую сеть, состоящую из дочерних компаний с участием капиталов основных посредников и независимых сбытовых фирм, которые занимаются оптовой и розничной торговлей;
- смешенные сети, состоящие из собственных сбытовых отделов и независимых сбытовых фирм.

В современной международной торговой практике наибольшее распространение получили смешенные сети.

1.5. Выбор условий реализации товара: специфика экологических и технических норм, особенности законодательства и защиты ИС, тарифные и нетарифные меры регулирования

При проведении исследования рынка сбыта продукции наноиндустрии, одним из наиболее важных элементов является знание законодательства, правил и положений в области охраны интеллектуальной собственности. В каждой стране существует ряд законодательных актов, регулирующих права на интеллектуальную собственность, в том числе результаты интеллектуальной деятельности, не защищенные охранными документами (патентами), такими как коммерческая тайна или ноу-хау. В некоторых случаях понимание вопросов защиты интеллектуальной собственности в выбранной стране, может стать ключевым элементов в разработке стратегии выхода на рынок, т.к. инновационные нанопродукты или технологии их производства могут быть защищены патентами в данной стране. Патентами также могут быть защищены бренды, торговые марки, топологии интегральных микросхем. Рассмотрим основные вопросы, связанные с распределением прав на интеллектуальную собственность при экспорте нанотоваров.

Во-первых, необходимо предусмотреть каким образом будут защищаться права для того, чтобы избежать недобросовестной конкуренции и копирования российской нанопродукции. Это зависит от характера нанопродукции. В чем ее отличие от другого подобного нанотовара: дизайн, бренд, инновационные технологии. В зависимости от этого необходимо выбрать способ защиты или их комбинацию. Можно, например, предусмотреть такую схему: до производства новый нанопродукт защищается в режиме коммерческой тайны, затем его функциональные особенности защищаются патентом, эстетические особенности – правом на дизайн или авторским правом, в случае определенных требований – регистрацией товарного знака.

Кроме защиты прав интеллектуальной собственности компании существует ряд причин, по которым получение охранных документов может послужить определяющим фактором при заключении внешнеэкономической сделки. Так, например, наличие правовой защиты российских инновационных нанопродуктов и технологий их производства часто является положительным фактором для убеждения инвесторов, венчурных компаний или банков. С другой стороны, адаптация продукта, создание дизайна, бренда или упаковки, ориентированных на экспортный рынок, потребуют временных и денежных затрат. Однако правильный маркетинг, основанный на бренде или товарном знаке, может принести значительный вклад в общий успех экспортного проекта, тогда как при отсутствии товарного знака, нанопродукцию практически невозможно защитить от копирования или имитации, неизбежно возникающих при росте популярности и спроса.

И, наконец, отсутствие должного внимания к вопросам интеллектуальной собственности может привести к большим, а в некоторых случаях и фатальным убыткам, если при этом нарушаются интеллектуальные права других лиц. Даже если интеллектуальные права не защищены в своей стране, это не означает, что дизайн, товарный знак, нанопродукт или технология его производства не имеют правовой охраны на экспортном рынке и принадлежат они не российской компании. Как правило, российские экспортеры осознают важность защиты интеллектуальных прав слишком поздно, т.е. когда происходит нарушение этих прав.

Так как мы говорим о возможном экспорте продукции наноиндустрии, правовая охрана выходит на первое место и играет определяющую роль в разработке стратегии выхода на зарубежный рынок. Обязательными становятся следующие действия: тщательный патентный и информационный поиск, выявление прототипов и аналогов, патентных документов на аналогичную продукцию, изучение законодательства, ограничений, правил, положений и предпочтений в области правовой охраны интеллектуальной собственности в планируемой к поставке стране, патентование и регистрация товарного знака за рубежом.

Ряд действий, а именно патентный и информационный поиск, специфические ограничения и предпочтения в правовой охране интеллектуальной собственности более подробно рассмотрены в методических рекомендациях, разработанных в рамках работ по государственному контракту №

16.647.11.3002 от 14.06.2011 г. и доступны на федеральном Интернет-портале «Нанотехнологии и наноматериалы».

Некоторые из наиболее распространенных заблуждений и ошибок начинающих экспортеров:

- имея российский патент, многие экспортеры считают это достаточным основанием для защиты интеллектуальных прав за рубежом. Однако права на интеллектуальную собственность являются территориальными и предоставляются только соответствующими национальными или региональными ведомствами. При оформлении правовой охраны правила и законодательство не одинаковы, поэтому необходимо учитывать те нормы, которые действуют на данной территории;

- использование товарного знака в стране, где уже существует подобный или идентичный зарегистрированный товарный знак, используемый другой компанией. Такое нарушение считается посягательством на интеллектуальную собственность и грозит большими затратами на возмещение ущерба;

- подача заявки на патентование в национальное или территориальное ведомство слишком поздно – когда нанопродукт уже вышел на рынок или подача заявки непосредственно перед выходом на рынок. В первом случае можно потерять права на интеллектуальную собственность, раскрыв технологию или нарушить права другого владельца, не проведя соответствующий патентный поиск и закрепление прав. Во втором случае экспортер не предусматривает время на экспертизу заявки в патентном ведомстве, которое составляет от полугода для товарных знаков и промышленных образцов и до года для полезных моделей и изобретений. Лишь после прохождения экспертизы можно определить дату приоритета, т.е., дату вступления в права собственности.

- отказ от исследования патентной чистоты и выявления интеллектуальных прав других лиц. Если осуществляется поставка нанотовара без предварительного анализа существующих патентов на аналогичную нанопродукцию, выпускаемую в данной стране, будьте готовы к судебному разбирательству и большим финансовым затратам для компенсации ущерба;

- несоблюдение интеллектуальных прав третьих лиц. Если для производства российской нанопродукции приобретена лицензия в другой компании, нужно убедиться, что у российского экспортера есть право на экспорт изделия наноиндустрии, использующего данную технологию. В противном случае нанопродукция является незаконной и может быть задержана на границе до прояснения обстоятельств, либо запрещена к вывозу или ввозу в страну - импортер.

Таким образом, существует ряд причин для того, чтобы при разработке стратегического плана экспортеры уделили пристальное внимание вопросам защиты интеллектуальной деятельности компании, а также соблюдению международных аспектов правовой охраны интеллектуальной собственности.

Для многих российских компаний обладание конфиденциальной коммерческой информацией (например, детали производства, секрет изобретения, а также технические, финансовые и маркетинговые ноу-хау) само по себе может быть источником конкурентных преимуществ. При таких обстоятельствах, важно довести до поставщиков услуг и инвесторов, что у предприятия есть собственный и значительный ресурс деловой информации, известный как коммерческая тайна - и что вы предприняли необходимые шаги, чтобы защитить его от недобросовестных сотрудников и конкурентов. На самом деле, даже бизнес-план экспортного проекта является секретным документом, который должен раскрываться лишь до необходимых пределов и тоже, как правило, только после того, сотрудник или инвестор подпишет договор о неразглашении или соглашение о конфиденциальности.

Ниже перечислены несколько категорий информации, которая может считаться коммерческой тайной:

- производственные регламенты, методики и ноу-хау;
- сборники данных или информации, например, списки клиентов;
- проекты, рисунки, чертежи, карты;
- алгоритмы, процессы, которые реализованы в компьютерных программах и, собственно, сами компьютерные программы;

- формулы для производства нанопродукции;
- рецептуры;
- информация о научно-исследовательской деятельности;
- бизнес - стратегии, бизнес-планы, экспортные и маркетинговые планы;
- финансовая информация;
- персональные данные и данные по кадровому делопроизводству.

Таким образом, если интеллектуальная собственность является важным активом бизнеса, то она должна быть ключевой частью стратегического плана по экспорту нанопродукции. Квалифицированное управление не только материальными активами, но и нематериальными – интеллектуальной собственностью компании, в последнее время все чаще становится залогом успешности проекта, повышает конкурентоспособность нанопродукции и играет важную роль в определении статуса российской компании для поставщиков услуг и инвесторов.

Не менее важным вопросом при планировании экспортных поставок за рубеж, является учет нетарифных ограничительных мер и обязательной сертификации нанопродукции.

Основное отличие тарифных ограничений от нетарифных мер – это относительная легкость их преодоления. Для этого необходимо лишь предусмотреть дополнительные финансовые затраты, которые, как правило, предусматриваются в контрактной стоимости нанопродукции.

Гораздо сложнее обстоит дело с преодолением технических барьеров, устанавливаемых нетарифными ограничениями. Главной задачей при этом является знание, как преодолеть нетарифный барьер, что весьма трудно, в особенности для мелких и средних предпринимателей. Здесь необходимы специальные навыки и опыт, обладание необходимой и актуальной информацией по специфике нанопродукции и, конечно, выбранного зарубежного рынка сбыта.

Нетарифные ограничения импортных операций представляют собой комплекс мер ограничительного или запретительного характера, препятствующих проникновению российских нанотоваров на внутренние рынки зарубежных стран. Цель этих мер – усиление конкурентных позиций импортирующей страны, защита национальной промышленности, охрана жизни и здоровья населения, окружающей среды, морали, религии и национальной безопасности, защита национальных рынков.

В международной практике применяются нетарифные меры двух видов:

- экономические – это особые виды пошлин, налогов и сборов, импортные депозиты, меры валютного регулирования;
- административные – эмбарго, лицензирование и квотирование, монополистические меры, использование стандартов и технических норм, дополнительных таможенных процедур и др.

Нетарифные ограничения включают ряд технических мер, административных ограничений и таможенных формальностей, под которые могут попасть российские товары nanoиндустрии при их экспорте:

- сертификация и маркировка товаров;
- меры санитарного, ветеринарного, фитосанитарного и экологического контроля;
- установление конкретных пунктов пропуска в отношении некоторых видов товаров;
- установление особого порядка оформления подакцизных товаров;
- создание специальных таможенных постов для таможенного оформления перемещения через границу отдельных товаров;
- прямой запрет на ввоз и вывоз отдельных товаров.

Основными мерами нетарифных ограничений являются лицензирование; квотирование и контингентирование; экспортный, импортный и валютный контроль; таможенное оформление и контроль.

Применяются также меры контроля над ценами, финансовые меры, ограничивающие использование иностранной валюты в целях импорта, меры автоматического лицензирования, используемые как метод контроля за состоянием рынка, который позволяет отслеживать тенденции и при необходимости вводить запреты, а также неавтоматическое лицензирование, применяемое с целью обеспечения соблюдения внешнеторговых квот, контроля за ввозом и

вывозом ряда специфических товаров, соблюдения интересов национальной и международной безопасности при торговле товарами военного и двойного значения;

Эти нетарифные ограничительные меры основаны на контроле качества, безопасности, характеристиках нанотоваров, терминологии, символах, методах проверки, требованиях к их упаковке и маркировке. Можно выделить две группы мер: соответствие техническим стандартам и соблюдение требований к упаковке и маркировке.

Данные меры носят протекционистский характер и применяются с целью ограничения импорта в интересах национальных производителей аналогичных нанотоваров. Выполнение технических и специальных требований обеспечивается системой государственных, нормотворческих и контролирующих учреждений (сети специальных лабораторий, центров, и служб контроля), которые проверяют соответствие поступающих из-за границы изделий и выдают должным образом оформленные документы, например, сертификаты соответствия стандартам качества. Стандарты представляют собой требования к нанотоварам, устанавливаемые с целью обеспечения безопасности, защиты жизни и здоровья людей и животных, охраны окружающей среды.

Процедура оформления сертификата соответствия, по сути, является техническим барьером для импорта нанотовара, поскольку число испытательных лабораторий ограничено, процедура контроля и выдачи документов довольно сложна и требует дополнительных финансовых затрат, нередко весьма значительных.

Несогласованность различных национальных и внутрифирменных стандартов, систем измерения, применяемых при производстве и оценке требований безопасности, целенаправленно используется рядом государств для создания нетарифных барьеров относительно российской нанопродукции. Как правило, развитые страны обладают разветвленной сетью технических испытательных центров и предъявляют более высокие требования к российской нанопродукции. Развивающиеся страны не располагают собственными средствами профессионального контроля, и вынуждены подтверждать соответствие качества нанопродукции в стране-экспортере.

Технические стандарты, требования которых безусловно нужно учитывать российским организациям при экспорте нанопродукции, имеют несколько разновидностей.

1. Запреты или ограничения импорта товаров и материалов, загрязняющих окружающую среду (химические товары и т.п.).

В качестве нового ограничения в настоящее время к импортерам многих товаров предъявляется требование, которое предусматривает облегчение утилизации, продукции, в частности, путем вторичной переработки. В связи с этим получила развитие так называемая «экологическая маркировка» на упаковке товаров в виде определенных символов.

2. Протекционистские меры в отношении промышленного оборудования, транспортных средств и других видов продукции, эксплуатация которых ведет к загрязнению окружающей среды.

Одним из видов нетарифных ограничений при экспорте продукции нанобиотехнологий является соблюдение международных фитосанитарных норм. Для обеспечения совместных и эффективных действий, страны- члены Продовольственной и сельскохозяйственной организация Объединенных Наций разработали и ввели в действие Международную конвенцию по карантину и защите растений (МККЗР), включающую обязательства принимать законодательные, технические и административные меры, направленные на предотвращение интродукции и распространения вредных организмов, повреждающих растения и растительные продукты.

МККЗР позволяет странам проводить анализ рисков, грозящих национальным растительным ресурсам, и использовать научно-обоснованные методы для охраны культивируемых и дикорастущих растений. МККЗР представляет собой международную основу деятельности в области защиты растений, включая разработку Международных стандартов по фитосанитарным мерам (МСФМ) для охраны растительных ресурсов.

Разработанные по состоянию на 31 июля 2009 года стандарты включают:

- процедуры и ссылки;
- надзор, обследование и мониторинг вредных организмов;
- регулирование импорта и анализ рисков, вызванных вредными организмами;

- процедуры исполнения и методы фитосанитарной инспекции;
- борьбу с вредными организмами;
- карантин после ввоза;
- срочные меры реагирования на экзотические вредные организмы, борьбу с ними и их ликвидацию;
- сертификацию для экспорта.

Полный текст стандартов можно найти на вебсайте Международной конвенции по защите растений www.ippc.int.

МККЗР предоставляет возможность обмениваться информацией, поступающей из отдельных стран-членов и касающейся требований в отношении импорта и экспорта, статуса вредного организма и списка регулируемых вредных организмов. В то время как МККЗР охватывает растения и растительные продукты, подлежащие международной торговле, Конвенция также распространяется на исследовательские материалы, агенты биологической борьбы, банки генетического материала, герметическое оборудование и все, что может послужить переносчиком вредных для растений организмов, например, контейнеры, упаковочные материалы, почву и т.п..

Оформление сертификата происхождения экспортируемого нанотовара дает возможность пользоваться соответствующими льготами в стране, принимающей товар. Сертификат происхождения товара может быть четырех видов: 1) сертификат без льгот на происхождение товара (непреференционный). 2) сертификат льготного (преференционного) происхождения товара - форма "А". 3) сертификат преференционного происхождения СТ-1 и 4) сертификат преференционного происхождения EUR.1. При оформлении сертификата происхождения критерии определения страны происхождения, и правила выдачи и заполнения сертификата определяется директивами присваивающей преференции страны

В международной торговле широко используются системы сертификации качества, например, такие как ISO; OHSAS; HACCP. Так, например, каталог ISO содержит 18 000 стандартов, которые классифицированы по системе международной классификации стандартов. Использование этих стандартов дает возможность производителям, продавцам, потребителям, предъявить продукции требования единого качества. Если нанопродукция сертифицирована по этой системе, место ее производства не имеет значения. Использование единых международных стандартов упрощает процесс международной торговли, так как продавец и покупатель говорят на одном международном языке в вопросах, связанных с качеством нанопродукции.

Здесь следует подробно остановиться на системе стандартизации в области наноиндустрии. Хотя пока не существует жестких требований стандартов к экспортируемой или импортируемой продукции, созданной с применением нанотехнологий или непосредственно обладающей характеристиками объекта наноиндустрии, а сертификационные требования к такой продукции, вследствие ее междисциплинарного характера предъявляются, в основном, по безопасности, качеству в области экологии, химии, материаловедения и проч., работы в этом направлении во многих странах весьма интенсивны и следует ожидать скорого ввода в действие обязательной сертификации.

Начиная с 2005 года работы по международной стандартизации нанотехнологий проводятся ТК ИСО 229 «Нанотехнологии», секретариат которого ведет Британский институт стандартов и ТК МЭК 113 «Стандартизация нанотехнологии для электротехнических и электронных изделий и систем», ведение секретариата которого осуществляет Немецкий институт стандартов.

ТК ИСО 229 состоит из консультативной группы и трех рабочих групп (РГ): «Терминология и номенклатура», «Измерения и характеристики» и «Медицинские, экологические аспекты и безопасность нанотехнологии». В состав активных членов входят 29 стран, включая Российскую Федерацию, 10 стран являются наблюдателями на заседаниях ТК.

ТК 229 взаимодействует со следующими ТК (ПК) ИСО:

ТК 24/ПК 4 «Сортировка по крупности методами отличными от просеивания»

ТК 48 «Лабораторное оборудование»

ТК 61 «Пластики»

ТК 146/ПК 2 «Атмосфера на рабочем месте»

ТК 150 «Имплантанты для хирургии»

ТК 184/ПК 4 «Промышленные данные»

ТК 194 «Биологическая оценка медицинских приборов»

ТК 201 «Химический анализ поверхности»

ТК 202 «Микроручковый анализ»

ТК 206 «Гонкокерамические изделия»

ТК 207 «Мероприятия по охране и рациональному использованию окружающей среды»

ТК 209 «Чистые помещения и связанные с ними контролируемые параметры окружающей среды»

ТК 213 «Размерная и геометрическая спецификация и поверка изделий»

ТК 215 «Информатика здоровья»,

а также такими организациями, «Европейская Комиссия – Объединенный исследовательский центр», «Институт эталонных материалов и измерений», «Организация по экономическому взаимодействию и развитию», «Версальский проект по высокотехнологичным материалам и эталонам».

ТК МЭК 113 состоит из двух объединенных с ТК ИСО 229 рабочих групп «Терминология и номенклатура», «Измерения и характеристики» и РГ 3 «Характеристики наноматериалов для электротехнических компонентов и систем».

ТК включает 15 стран – активных членов, включая Россию и 13 стран-наблюдателей, являющихся членами МЭК. ТК МЭК 113 взаимодействует с ТК ИСО 229.

ТК ИСО 229 в 2009 году разработал бизнес-план стандартизации нанотехнологий, который направлен на:

- поддержку развития и глобального распространения нанотехнологий;
- развитие глобальной торговли нанотехнологиями и нанопродукцией;
- поддержку продвижений качества, безопасности, защиты приобретателя и окружающей среды, рациональное использование ресурсов в приложении к нанотехнологиям;
- распространение положительной практики производства, использования и размещения нанотехнологий.

Результатом работы ИСО, например, является международный стандарт ИСО/ТС 27687:2008 «Нанотехнологии. Терминология и определения наночастиц, нановолокна и нанопластины», в котором описываются термины и определения, относящиеся к разделам нанотехнологий.

В США в настоящее время стандартизацией в области нанотехнологий занимаются три организации ASTM, ANSI и IEEE.

Комитет E56 по нанотехнологиям ASTM сформирован в 2005. Проблемы, рассматриваемые комитетом, связаны со стандартами и руководящими документами в области нанотехнологий и наноматериалов, а также координацией текущей деятельности ASTM по стандартизации в соответствии с потребностями нанотехнологий. Координация включает распределение специализированных запросов на стандарты в области нанотехнологий между существующими комитетами ASTM, а также поддержание связей с внешними и внутренними работами в данной предметной области.

Подкомитеты

Комитет E56.01 – Терминология и номенклатура

Комитет E56.02 – Определение физических, химических и токсикологических характеристик

Комитет E56.03 – Охрана окружающей среды, здоровья и безопасность труда.

В рамках ТК 56.01 разработан и введен в действие стандарт E2456-06 «Стандартизованная терминология, относящаяся к нанотехнологиям».

Стандарт определяет новую терминологию, разработанную для применения в междисциплинарных и многодисциплинарных работах в области нанотехнологий. По мере развития данной области будет происходить доработка стандарта.

Планируется разработать общий стандарт, который будет включать термины из существующих дисциплин, переопределенные для конкретного применения в области нанотехнологий. Стандарт будет изменяющимся документом, подлежащим исправлению по мере развития новых научных дисциплин. Разработка стандарта направлена на облегчение общения среди членов академического сообщества, законодательных органов, юристов, представителей промышленности, а также населения, в общем, в США и за рубежом.

В рамках ТКЕ56.02 разрабатывались стандарты:

WK8705 Измерение распределения размеров частиц в наноматериалах в суспензии методами фотонно-корреляционной спектроскопии.

WK8997 WK8997 Стандартные методы определения гемолитических свойств наночастиц.

WK9326 Стандартные примы оценки воздействия материалов, составленных из наночастиц, на формирование колоний гранулоцитов-макрофагов мыши.

WK9327 Стандартный метод определения цитотоксичности наноматериалов на клетках почки свиньи.

WK9952 Стандартный метод измерения длины и толщины углеродных нанотрубок методами атомно-силовой микроскопии (Разрабатывается совместно с группой Российских ученых).

WK9953 Стандартный метод измерения диаметра и толщины стенок многостенных углеродных нанотрубок методами просвечивающей электронной микроскопии (Разрабатывается совместно с группой Российских ученых).

WK10417 Стандартные методы подготовки образцов наноматериалов для анализа.

WK13577 Стандартные методы вычисления средних размеров/диаметров и стандартных отклонений распределения размеров частиц.

В рамках ТКЕ56.03 разрабатывается стандарт:

WK8985 Стандартное руководство по обращению с несвязанными полученными нанотрубками в производственных условиях.

Американский национальный институт стандартов (ANSI) в 2004 году сформировал Комиссию по нанотехнологическим стандартам ANSI (ANSI Nanotechnology Standards Panel (ANSI-NSP)) с целью координации вопросов разработки добровольных и разработанных совместными усилиями стандартов для применения в области нанотехнологий. Начальные области стандартизации, определенные ANSI-NSP, включают области номенклатуры и терминологии, характеристик материалов, процедур испытаний, измерений и определения характеристик.

В настоящее время разработаны следующие международные стандарты: ISO/TR 27628:2007 «Атмосферы на рабочем месте. Очень мелкие аэрозоли, аэрозоли с наночастицами и наноструктурой. Определение характеристик и оценка воздействия при вдыхании», ISO/TS 27687:2008 «Нанотехнологии. Терминология и определения нанообъектов. Наночастица, нановолокно и нанопластина», ISO/TR 12885:2008 «Нанотехнологии. Правила техники безопасности, применяемые в профессиональной деятельности».

В России подобные задачи решаются в рамках созданного в 2005 году Технического комитета по стандартизации «Нанотехнологии и наноматериалы» ТК441 Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (<http://www.nicpv.ru/tk441/>), а также в рамках одного из направлений ФЦП «Развитие инфраструктуры nanoиндустрии на 2008-2010 гг.». Данная программа уделяет значительное внимание вопросам метрологического обеспечения, стандартизации и оценке соответствия, нанотехнологий и нанопродукции. Создана Российская корпорация «Нанотехнологии», деятельность которой направлена на выработку и реализацию государственной политики в области нанотехнологий, обеспечения организационной и финансовой поддержки нанотехнологической деятельности, отбора «координации и финансирования перспективных проектов. Функции секретариата Технического комитета по стандартизации «Нанотехнологии и наноматериалы» ТК441 выполняет Научно-исследовательский центр по изучению свойств поверхности и вакуума Ростехрегулирования, являющийся базовой научно-исследовательской организацией Московского физико-технического института.

В настоящее время разработаны и введены в действие межгосударственные стандарты:

1. ГОСТ 8.591—2009 ГСИ. Меры рельефные нанометрового диапазона с трапецеидальным профилем элементов. Методика поверки
2. ГОСТ 8.592—2009 ГСИ. Меры рельефные нанометрового диапазона из монокристаллического кремния. Требования к геометрическим формам, линейным размерам и выбору материала для изготовления
3. ГОСТ 8.593—2009 ГСИ. Микроскопы сканирующие зондовые атомно-силовые измерительные. Методика поверки
4. ГОСТ 8.594—2009 ГСИ. Микроскопы электронные растровые измерительные. Методика поверки

В разработке находится стандарт «Нанотехнологии. Термины и определения».

Анализ принятых и разрабатываемых стандартов показывает, что в основном они формируются по трем направлениям: измерения и испытания (включая терминологию), качество и безопасность, совместимость и взаимодействие.

В настоящее время Международная организация по стандартизации (ISO), объединяет 160 стран-членов и активно работает в сфере создания нормативных документов в nanoиндустрии. Стандарты ISO пользуются авторитетом во всем мире как эффективный инструмент содействия пользователям в различных сферах их деятельности.

Опубликованные стандарты (утвержденные):

1. ISO/TS 10798:2011 Nanotechnologies - Characterization of single-wall carbon nanotubes using scanning electron microscopy and energy dispersive X-ray spectrometry analysis
2. ISO 10801:2010 Нанотехнологии. Генерирование металлических наночастиц для испытаний токсичности ингаляции методом испарения/конденсации
3. ISO 10808:2010 Нанотехнологии. Определение параметров наночастиц в ингаляционной камере для испытаний токсичности ингаляции
4. ISO/TS 10867:2010 Нанотехнологии. Характеристика углеродных одностенных нанотрубок с применением фотолюминесцентной спектроскопии в ближней инфракрасной части спектра
5. ISO/TS 10868:2011 Nanotechnologies -- Characterization of single-wall carbon nanotubes using ultraviolet-visible-near infrared (UV-Vis-NIR) absorption spectroscopy
6. ISO/TS 11251:2010 Нанотехнологии. Описание летучих компонентов в образцах одностеночных графитовых нанотрубок с использованием газового анализа/газовой хроматометрической масс-спектрометрии
7. ISO/TR 11360:2010 Нанотехнологии. Методология классификации и категоризации наноматериалов
8. ISO/TR 12802:2010 Нанотехнологии. Рамки таксономических моделей для использования в разработке словарей. Основные концепции
9. ISO/TR 12885:2008 Нанотехнологии. Методы здравоохранения и безопасности в профессиональном окружении в связи с нанотехнологиями
10. ISO/TR 13121:2011 Nanotechnologies -- Nanomaterial risk evaluation
11. ISO/TS 27687:2008 Нанотехнологии. Терминология и определения для нанообъектов. Наночастицы, нановолокна и нанопластинки
12. ISO 29701:2010 Нанотехнологии. Испытания эндотоксинов на образцах наноматериалов для систем in vitro. Испытание *Limulus amoebocyte lysate* (LAL)
13. ISO/TS 80004-1:2010 Нанотехнологии. Словарь. Часть 1. Основные термины
14. ISO/TS 80004-3:2010 Нанотехнологии. Словарь. Часть 3. Углеродные нанообъекты

Стандарты в стадии разработки:

1. ISO/DTS 10797 Nanotubes -- Use of transmission electron microscopy (TEM) in walled carbon nanotubes (SWCNTs)
2. ISO/DTR 10929 Nanotechnologies -- Characterization of multiwall carbon nanotube samples
3. ISO/PRF TS 11308 Nanotechnologies -- Characterization of single-wall carbon nanotubes using thermogravimetric analysis

4. ISO/PRF TR 11811 Nanotechnologies -- Guidance on methods for nano- and microtribology measurements
5. ISO/PRF TS 11888 Nanotechnologies -- Characterization of multiwall carbon nanotubes -- Mesoscopic shape factors
6. ISO/DTS 11931-1 Nanotechnologies -- Nano-calcium carbonate -- Part 1: Characteristics and measurement methods
7. ISO/DTS 11937-1 Nanotechnologies -- Nano-titanium dioxide -- Part 1: Characteristics and measurement methods
8. ISO/DIS 12025 Nanomaterials -- Quantification of nano-object release from powders by generation of aerosols
9. ISO/PRF TS 12805 Nanotechnologies -- Materials specifications -- Guidance on specifying nano-objects
10. ISO/AWI TS 12901-1 Nanotechnologies - Occupational risk management applied to engineered nanomaterials -- Part 1: Principles and approaches
11. ISO/NP TS 12901-2 Nanotechnologies - Occupational risk management applied to engineered nanomaterials -- Part 2: Use of the control banding approach
12. ISO/DTR 13014 Nanotechnologies - Guidance on physico-chemical characterization of engineered nanoscale materials for toxicologic assessment
13. ISO/PRF TS 13278 Nanotechnologies -- Determination of elemental impurities in samples of carbon nanotubes using inductively coupled plasma mass spectrometry
14. ISO/NP TR 13329 Nanomaterials -- Preparation of Material Safety Data Sheet (MSDS)
15. ISO/PRF TS 13830 Guidance on the labelling of manufactured nano-objects and products containing manufactured nano-objects
16. ISO/NP TS 14101 Surface characterization of gold nanoparticles for nanomaterial specific toxicity screening: FT-IR method
17. ISO/AWI TR 14786 Nanotechnologies -- Framework for nomenclature models for nano-objects
18. ISO/AWI TS 16195 Nanotechnologies - Generic requirements for reference materials for development of methods for characteristic testing, performance testing and safety testing of nano-particle and nano-fiber powders
19. ISO/NP TR 16196 Nanotechnologies - Guidance on sample preparation methods and dosimetry considerations for manufactured nanomaterials
20. ISO/NP TR 16197 Nanotechnologies - Guidance on toxicological screening methods for manufactured nanomaterials
21. ISO/NP 16550 Nanoparticles - Determination of muramic acid as a biomarker for silver nanoparticles activity
22. ISO/NP TS 17200 Nanotechnology -- Nanoparticles in powder form -- Characteristics and measurements
23. ISO/NP TR 17302 Nanotechnologies -- Framework for identifying vocabulary development for nanotechnology applications in human healthcare
24. IEC/CD TS 62607-2-1 Nanomanufacturing - key control characteristics for CNT film applications - Resistivity
25. IEC/DTS 62622 Artificial gratings used in nanotechnology -- Description and measurement of dimensional quality parameters
26. ISO/PRF TS 80004-4 Nanotechnologies -- Vocabulary -- Part 4: Nanostructured materials
27. ISO/PRF TS 80004-5 Nanotechnologies -- Vocabulary -- Part 5: Nano/bio interface
28. ISO/AWI TS 80004-6 Nanotechnologies -- Vocabulary -- Part 6: Nanoscale measurement and instrumentation
29. ISO/TS 80004-7 Nanotechnologies -- Vocabulary -- Part 7: Diagnostics and therapeutics for healthcare
30. ISO/NP TS 80004-8 Nanotechnologies -- Vocabulary -- Part 8: Nanomanufacturing processes

Актуальную информацию о разрабатываемых стандартах в области наноиндустрии можно найти на вебсайте Международной организации по стандартизации: <http://www.iso.org>.

Наличие сертификата качества или сертификата соответствия международным стандартам в области наноиндустрии, как отмечалось выше, пока не является обязательным условием при экспорте продукции наноиндустрии в ту или иную страну. Однако существование эффективной национальной системы сертификации, гармонизированной с международными стандартами, является необходимым условием успешного выхода отечественной нанопродукции на международные торговые рынки.

Как правило, нетарифные меры ограничений разных стран, хотя и включают некоторые идентичные процедуры, все-таки отличны друг от друга и, конечно, зависят от специфики нанопродукции. Рассмотрим основные особенности систем нетарифного регулирования двух ведущих стран-экспортеров: КНР и США.

В США все импортируемые товары облагаются ввозной пошлиной в соответствии с их классификацией по гармонизированной (согласованной) тарифной таблице (сетке). Ставки пошлин могут изменяться в зависимости от страны происхождения, используя те или иные преференции. Подробная информация о ввозных пошлинах на определенные продукты размещена на вебсайте Международной торговой комиссии США (<http://dataweb.usitc.gov>), где также можно получить доступ к интерактивной базе данных по условиям импорта в США.

Кроме импортных пошлин, в США к большинству товаров применяется налог с продаж, который составляет от 2 до 10% и варьируется в зависимости от города реализации и государства.

Американская система предусматривает беспошлинный импорт широкого ассортимента продукции из развивающихся стран-бенефициаров (около 140 стран и территорий). Информация об ассортименте такой продукции и список стран-бенефициаров доступны в интернет-издании, "Импорт в США" (<http://www.customs.ustreas.gov>).

По отношению к маркировке в США предъявляются следующие требования: наличие отметки о стране происхождения на английском языке, нанесение маркировки постоянное, четкое и заметное. Дополнительная маркировка необходима на продукты питания, косметику, текстиль и одежду, отдельных продуктов бытовой химии и легковоспламеняющихся материалов. Информацию можно получить на вебсайте Федеральной торговой комиссии: <http://www.ftc.gov>.

В США также предъявляются повышенные требования к безопасности потребительских продуктов по стандартам безопасности. Требования можно найти на вебсайте Комиссии по безопасности потребительской продукции (Consumer Product Safety Commission <http://www.cpsc.gov>) или на вебсайте Комиссии по инновациям и технологиям <http://www.info.gov.hk/itc>.

Имеются и особые требования на импорт отдельных видов продукции в США. Например, специфические требования к отдельным категориям ввозимого текстиля и одежды устанавливаются Федеральной торговой комиссией США, Бюро по защите прав потребителей для маркировки требования к ткани, шерсти и мехматериалов. Подробная информация на вебсайте: <http://www.ftc.gov/>.

Электротехническая продукция, некоторые электрические приборы должны соответствовать обязательным требованиям UL / ETL листинга или его эквивалента, в целях выполнения федеральных стандартов безопасности, а также должны соответствовать стандартам FCC. Требования размещены на вебсайтах Министерства энергетики США <http://www.energy.gov/> и Федеральной комиссии по связи США (FCC) <http://www.fcc.gov/>.

Все импортируемые продукты питания, напитки, медикаменты и косметика должны соответствовать требованиям Федерального Закона о пищевых продуктах, лекарствах и косметических средствах, которые подробно изложены на вебсайте Управления по продовольствию и медикаментам Министерства здравоохранения и социальных служб США www.fda.gov/.

Требования к импортируемой продукции постоянно видоизменяются, дополняются или заменяются новыми документами, поэтому необходимо российским экспортерам продукции

наноиндустрии постоянно актуализировать информацию. Это можно сделать с помощью справочных информационных ресурсов, например:

Таможенная служба США-онлайн публикация Таможенная служба США: "Импорт в США" доступны на вебсайте: <http://www.customs.ustreas.gov>

Комиссия по международной торговле онлайн - данные о торговле и тарифной базе данных по адресу: <http://dataweb.usitc.gov/>

TDC сайт Информационный бюллетень "Бизнес Alert-US" на последние события в области торговой политики США по адресу: <http://www.tdctrade.com/alert/usabout.htm>.

Профиль на американском рынке последние события в экономике США и торговой деятельности: <http://www.tdctrade.com/mktprof/>

Профили на различных крупных отраслях промышленности / продуктов для ввоза на основных рынках. Страницы могут быть доступны через: www.tdctrade.com.

По мере развития международной деятельности, у российского экспортера появится своя информационная база, ориентированная на специфику деятельности компании, тогда актуализация информации будет легка и не займет много времени.

В Китае для обеспечения национальной безопасности, соблюдения интересов общества и здравоохранения граждан, регулированием импорта и экспорта товаров занимается Государственный совет КНР на основании «Закона о внешней торговле КНР», п.17. Госсовет регулярно публикует «Списки товаров, запрещенных для импорта и экспорта» в КНР.

Данные товары распределяются по следующим категориям:

- 1) химические вещества;
- 2) оборудование, бывшее в эксплуатации;
- 3) отходы, которые могут повлиять на состояние окружающей среду, например, отходы от производства лекарственных средств, нефтяные отходы и др.

Списки запрещенных товаров для импорта публикуются правительством КНР ежегодно и они довольно исчерпывающие. Так, например, в опубликованный совместно Министерством коммерции и Таможней КНР в 2007 г. «Списке товаров, запрещенных к импорту и экспорту в 2007 г.», вошло 990 наименований товаров. Списки ежегодно дополняются, однако согласно разъяснениям Министерства Коммерции КНР, если товар, ранее разрешенный к импорту был добавлен в список запрещенных товаров, а договор на импорт этой продукции еще остается в силе, то в соответствии с законодательством, в таможню можно подать заявление и получить разрешение на импорт товаров из списка до истечения срока договора.

В соответствии с законодательством Китая, все товары классифицируются следующим образом: товары, запрещенные к импорту, товары, подлежащие обязательному лицензированию и квотированию и товары, которые могут свободно импортироваться.

В отношении товаров, импорт которых ограничен по количеству, в КНР действует система государственного квотирования. Для других товаров, в соответствии с пп. 1,4,5,6, 7 статьи 16 «Закона о внешней торговле», а также «Положениями о регулировании импорта и экспорта товаров», импорт которых возможен при наличии специальных лицензий, применяется система импортного лицензирования.

По мере выхода российских нанотоваров на китайский рынок следует ожидать введения китайской стороной лицензирования и квотирования для отдельных видов нанопродукции.

Например, сейчас квотируется импорт нефтепродуктов, природного каучука, автомобильных шин, автомобилей и их узлов. Лицензируется импорт оборудования для производства лазерных дисков, контролируемых химических веществ, химических веществ, из которых можно легко изготовить наркотики, и веществ, разрушающих озоновый слой. В соответствии с перечнем импортируемых лицензируемых товаров установлена иерархия компетенции лицензирующих органов.

Лицензии, в зависимости от категории товара, выдаются на основании следующих документов:

1. на импорт техники и электроники - на основании свидетельства о получении квоты на импорт техники и электроники, выданного МВТЭС;

2. на импорт контролируемых химических продуктов - на основании «Перечня импорта контролируемых химических продуктов», утвержденного канцелярией руководящей комиссии по выполнению государством конвенции о запрещении химического оружия и оригинала импортного контракта;
3. на импорт химические веществ, из которых можно легко изготовить наркотики, - на основании «Согласования на импорт химические вещества, из которых можно легко изготовить наркотики», полученного от МВТЭС, и оригинала импортного контракта;
4. на оборудование для изготовления лазерных дисков - на основании разрешения Главного государственного управления по информации и издательской деятельности и свидетельства об импорте техники и электроники МК КНР;
5. на импорт веществ, разрушающих озоновый слой, - «Согласованного перечня импорта контролируемых веществ, разрушающих озоновый слой», утвержденного Государственной канцелярией по импорту и экспорту веществ, разрушающих озоновый слой.

Автоматическая импортная лицензия применяется к технике и электронике, не относящимся к запрещенным / ограниченным к вывозу. При импорте техники и электроники, к которым применяется автоматическое импортное лицензирование, необходимо соблюдать следующие законы и правила:

- При импорте измерительного оборудования следует руководствоваться «Законом КНР об измерительных стандартах» и «Правилами КНР о контроле за импортом измерительных приборов».
- В соответствии с «Законом КНР о стандартизации» товары, не соответствующие стандартам обеспечения здоровья и безопасности имущества или обязательным стандартам, содержащимся в законах и законодательных актах, запрещены к импорту.
- Согласно «Закона КНР об охране окружающей среды» импортируемые техника и электроника должны отвечать законам и законодательным актам об охране окружающей среды.
- Согласно «Закона КНР о предотвращении загрязнения атмосферы» импортируемая техника и электроника не должны загрязнять атмосферу.
- При импорте радиооборудования необходимо руководствоваться «Положениями о радиоприборах».
- При импорте оборудования для приема сигналов спутникового телевидения необходимо руководствоваться «Положениями о наземном оборудовании для приема сигналов спутникового телевидения».
- При импорте звуко- и видеозаписывающего, хлопкопрядильного и цветного копировального оборудования необходимо руководствоваться соответствующими законодательными актами.
- При импорте шифровального оборудования необходимо руководствоваться законами и законодательными актами о сохранении тайны.

К «специально установленным категориям техники и электроники» относятся:

- Запчасти для сборки техники и электроники, относящейся к «отдельным категориям», и составляющие цельные единицы техники при сборке;
- Техника и электроника, импортируемые при толлинговой торговле для производства продуктов для внутреннего рынка или в собственное пользование;
- Техника и электроника, импортируемые предприятиями с участием иностранного капитала для производства продуктов для внутреннего рынка;
- Техника и электроника, импортируемые при арендной или компенсационной торговле;
- Техника и электроника, переданные как безвозмездная помощь или дар;
- Техника и электроника, приобретенные китайскими организациями или предприятиями за рубежом в собственное пользование.

В Китае запрещен импорт зарубежных отходов для свалки или захоронения на его территории. К ограниченному импорту разрешены отходы, являющиеся сырьем. При импорте отходов, перечисленных в «Перечне ограниченных к импорту отходов, которые могут быть использованы в качестве сырья», необходимо обратиться за разрешением в государственное или

местное ведомство по охране окружающей среды, а также осуществить наблюдение за процессом перевозки.

Управление по охране окружающей среды КНР, проводя единую политику по отношению к впервые импортируемым и ядовитым химическим веществам, опубликовало перечень ядовитых химических веществ, запрещенных или строго ограниченных в употреблении в КНР. Иностранные предприятия, экспортирующие в КНР любые химические вещества (за исключением удобрений), обязаны обращаться в Управление по охране окружающей среды КНР за разрешением на регистрацию права впервые импортировать химическое вещество, а также бесплатно предоставлять образец вещества.

Вопросы регулирования коммерческих прав в Китае и законодательство этой страны, в том числе в области внешнеэкономической деятельности довольно подробно представлены на сайте UGL Corporation <http://law.uglc.ru/trade.htm>

В разных странах существуют финансовые меры, относимые к паратарифным платежам – это взимание с нанотовара, пересекающего таможенную границу, помимо таможенной пошлины, дополнительной платы, увеличивающей стоимость ввозимого товара, например, сборы за таможенное оформление, хранение и сопровождение товаров, внутренние налоги, взимаемые с импортных товаров, налог на добавленную стоимость и акцизы, декретированная таможенная стоимость, а также паратарифный сбор в отношении транзитных нанотоваров.

К нетарифным мерам относятся импортные сборы. Импортные налоги и сборы – это ограничения, основной характеристикой которых является экономическое воздействие на импорт. В частности они представлены следующими ограничениями:

- уравнительные налоги и сборы;
- налоги и сборы, взимаемые с импортера в связи с таможенным оформлением и перемещением товара через границу;
- импортный депозит;
- кредитные ограничения для импортеров;
- статистические и административные сборы;
- дополнительные сборы;
- единый консолидированный импортный налог.

В отличие от таможенных пошлин импортные сборы воздействуют на импорт косвенным образом и не являются предметом международного регулирования, а находятся в компетенции национальных органов власти, иногда – местных. Импортные налоги и сборы взимаются с ввозимого товара, пересекающего таможенную границу, и увеличивают его стоимость на дополнительную величину помимо таможенной пошлины. Импортные сборы носят фискальный характер – пополнение бюджета государства с целью дальнейшего финансирования, в том числе и государственных органов, отвечающих за регулирование, контроль и наблюдение за внешнеторговой деятельностью.

Другая разновидность - уравнительные налоги и сборы – эквивалентны косвенным налогам и сборам, взимаемым с товаров в стране импорта в форме налога на добавленную стоимость, налога на продажу, налога на потребление, акциза. Целью уравнительных налогов и сборов является создание одинакового налогового режима для одних и тех же или аналогичных нанотоваров иностранного и отечественного производства.

Согласно правилам ГАТТ импортные налоги не должны превышать размера налогообложения аналогичных товаров внутреннего производства и создавать дополнительный барьер, защищающий товары отечественного производства. Однако на практике это практически не соблюдается, в том числе потому, что импортные налоги и сборы начисляются на цену СИФ, включающую сумму уплаченных таможенных пошлин. Многие страны активно используют налогообложение для стимулирования экспорта национальных товаров путем возврата налогов, уплаченных в отношении товаров, предназначенных к экспорту.

Применяются также налоги и сборы, взимаемые в связи с таможенным оформлением и перемещением товара через таможенную границу. Например, Международная конвенция об

упрощении и гармонизации таможенных процедур предусматривает, что взимаемые таможенной службой сборы за таможенное оформление должны ограничиваться приблизительной стоимостью оказанных услуг. Действующая в Российской Федерации на настоящий момент система сборов за таможенное оформление предусматривает их начисление на основе таможенной стоимости товаров.

Рассмотрим еще несколько видов нетарифных ограничений, которые следует принимать во внимание российским экспортерам нанопродукции:

Импортный депозит – это денежный беспроцентный залог, вносимый импортером на специальный счет в банке, как условие на импортную операцию. Это ведет к увеличению стоимости импорта или ограничению возможности получения для него необходимых валютных средств. Импортный депозит может взиматься не напрямую при импорте, а, например, при обмене национальной валюты на иностранную.

Кредитные ограничения заключаются в ограничении максимальной суммы кредита, срока выдачи, увеличении процентной ставки при предоставлении в кредит денежных средств, предписании их целевого использования.

Статистические и административные сборы осуществляются с целью обеспечения статистического учета внешнеторговых грузов.

Дополнительные сборы – платежи, которые взимаются с импортируемых товаров сверх таможенных пошлин и налогов и не имеют внутреннего аналога. Используются в целях финансирования определенных видов деятельности, связанных с внешней торговлей. К ним относятся налог на переводы иностранной валюты, гербовый сбор, сбор за импортную лицензию, портовые, почтовые сборы, налог на транспортные средства, сборы на развитие экспорта, на благотворительные цели.

Единый консолидированный импортный налог объединяет в себе все сборы. Например, применяется в Уругвае и Сирии в размере от 5 до 40% таможенной стоимости импортируемого товара.

В тесной взаимосвязи с нетарифным регулированием находится налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности. Импортные налоги, увеличивая цену иностранного товара, ведут к сокращению его потребления на внутреннем рынке, снижению объемов импорта, росту цен на национальные товары.

Пошлина взимается с иностранного товара в момент пересечения таможенной границы как плата за право ввоза. Налогом облагаются как иностранный товар, так и товары национального производства. Таким образом, налоговая система в сфере внешнеэкономической деятельности – это совокупность налогов, сборов и других платежей, взимаемых в установленном порядке. Объектами налогообложения, как правило, являются доходы участников сделки, стоимость определенных товаров, отдельные виды экспортных и импортных операций, добавленная стоимость.

Уравнительные импортные налоги взимаются в момент пересечения таможенной границы и начисляются таможенной. Их уплата осуществляется лицом, предъявившим таможенную декларацию. Ставки пограничных налоговых сборов номинально соответствуют ставкам аналогичных внутренних налогов, действующих по отношению к национальным товарам, и начисляются к стоимости импортных товаров.

Специальный импортный налог взимается только с ввозимого товара и по своему значению не отличается от таможенной пошлины. Его цель – ограничение ввоза иностранных товаров. Такой налог вводится в качестве особой меры сокращения импорта в страну, когда повышение таможенных пошлин невозможно.

В число налогов и сборов, уплачиваемых при таможенном оформлении нанопродукции, входят: сборы за хранение товаров на таможенных складах, статистические и гербовые сборы, фрахтовые и портовые и т.п. Их цель – возместить затраты по таможенной очистке товаров и оказанию услуг. Размер таких сборов составляет 1-2% от цены товара, а плата производится в момент пересечения таможенной границы лицом, подписавшим декларацию.

Скользящие импортные налоги применяются в качестве одного из методов конкурентной борьбы на мировых рынках. Ставка таких налогов не фиксирована, а назначение заключается в поддержании уровня цен внутреннего рынка. Компенсационные импортные сборы представляют вариант скользящего налога, и предназначены для регулирования производства, экспорта и импорта конкретной продукции.

Основными элементами налоговой системы в сфере внешнеэкономической деятельности являются налог на добавленную стоимость и акцизы. Эти налоги являются универсальными фискальными инструментами, обеспечивающими регулярность налоговых платежей.

Налог на добавленную стоимость является одной из форм изъятия части прироста стоимости, созданной в процессе производства товаров и услуг, и в наибольшей мере отвечает условиям рыночной экономики, т.к. повышает заинтересованность в росте доходов от продажи из-за возможности компенсации затрат на налоги через продажную цену, получаемую производителем либо от промежуточного, либо от конечного потребителя. Налог на добавленную стоимость взимается на каждом этапе перехода права собственности к другому покупателю в процессе создания и реализации конечной продукции, и всякий раз отчисления идут в государственный бюджет.

1.6. Особенности транспортировки

Транспортные издержки при экспортных операциях чаще всего заметно выше, чем при торговле на внутреннем рынке. В случае перевозки нанопродуктов, которые можно классифицировать в качестве опасных грузов, расходы на транспортировку могут составлять весьма существенную часть контрактной цены.

Каждая страна законодательно регулирует вопросы, связанные с опасными материалами (часть наноматериалов безусловно попадает под категорию таких продуктов). Правила обращения с такими материалами распространяются и на транспортные средства, упаковку, маркировку транспортных средств и контейнеров. Такие правила основаны на модели ООН для перевозок опасных грузов и рекомендаций ООН по перевозке опасных грузов. Это серия публикаций, содержащих рекомендации по классификации и маркировке опасных грузов и требования к упаковке, цистернам и контейнерам.

В Европе рекомендации ООН закреплены в положениях ADR. Accord Dangereuses Route - договор европейских государств о международных перевозках опасных грузов. Создан по инициативе ООН. ADR действует на территории всех стран Евросоюза, в России аналогичный ему документ называется ДОПОГ.

ADR также включает оперативные требования, такие как вопросы подготовки водителей и безопасности. Правила обновляются каждые два года, и все государства-члены ЕС обязаны изменить свои внутренние правила в соответствии с последними изменениями в ADR.

При подготовке нанотоваров к экспорту за рубеж, экспортер должен соблюсти все требования к упаковке, маркировке, документации и страховым требованиям страны, в которую осуществляется экспорт товара. Российский экспортер должен гарантировать, что товар nanoиндустрии:

- упакован правильно и будет доставлен в пункт назначения в хорошем состоянии;
- правильно маркирован, чтобы гарантировать, что товар будет доставлен вовремя и в нужное место;
- правильно документально оформлен в соответствии с местными и зарубежными требованиями правительства, а также застрахован от повреждения, утраты и хищения, а в некоторых случаях и от задержки.

Из-за различных сложностей, связанных с процессом экспорта специфических товаров, большинство экспортеров прибегают к услугам международных экспедиторов для выполнения этих услуг².

² <http://www.kaljustrade.com/ruversion/dangerousgoods.html>

В соответствии с требованиями СМГС вещества и изделия по характеру опасных свойств подразделяются несколько классов. Например:

Класс 4.1 – Легковоспламеняющиеся твердые вещества, самореактивные вещества и твердые десенсибилизированные взрывчатые вещества

Класс 4.2 – Самовозгорающиеся вещества

Класс 5.1 – Окисляющие вещества

Класс 6.1 – Ядовитые (токсичные) вещества

Каждой позиции (веществу, изделию или группе веществ и изделий) в различных классах присвоен номер ООН. Используются следующие типы позиций: А, Б, В и Г³.

Маркировка транспортных средств, контейнеров, и цистерн знаками опасности предполагает размещение таких знаков на:

— обеих боковых сторонах и к каждой торцевой стороне контейнера, многоэлементного газового контейнера, контейнера-цистерны или переносной цистерны.

— обеих боковых сторонах и сзади автоцистерн, транспортных средств со съемными цистернами, транспортных средств батарей и транспортных средств, перевозящих опасные грузы навалом (насыпью).

В ДОПОГ/ADR для маркировки транспортных средств при перевозке опасных грузов применяется понятие «таблички оранжевого цвета». Перечень опасных грузов, приведенный в гл. 3.2 ДОПОГ/ADR, представляет собой таблицу, состоящую приблизительно из 2000 строк и 20 столбцов. Строки в перечне опасных грузов чаще называют позициями. Каждой позиции перечня опасных грузов присвоен четырехзначный идентификационный номер — номер ООН⁴.

Перевозка опасных грузов воздушным транспортом в страны ЕЭС

К опасным грузам относятся вещества, которые при перевозке, загрузке, выгрузке и хранении могут явиться причиной взрыва, пожара, повреждения или порчи ВС и их оборудования, зданий, сооружений, а также увечья, отравления, ожогов или облучения людей и животных. На опасные грузы в обязательном порядке оформляется «Декларация грузоотправителя на опасные грузы», которая является приложением к грузовой авианакладной. Организация – экспортер при подготовке относящегося к категории опасных грузов нанопродукта к авиaperевозке должна быть готова к тому, что оформление такой декларации потребует существенных финансовых затрат и дополнительного времени.

Перевозка такой продукции воздушным транспортом осуществляется при строгом выполнении требований, изложенных в «Правилах ИАТА по перевозке опасных грузов», в которые входят:

- ограничения веса на упаковку;
- строгое выполнение требований к упаковке;
- нанесение соответствующей маркировки и знаков опасности на внешнюю сторону упаковок;
- наличие соответствующей документации;
- соблюдение специальных требований по отдельному хранению, сортировке и складированию опасных грузов;
- соблюдение запрета относительно перевозок определенной группы опасных грузов пассажирскими ВС;
- соблюдение запрета относительно перевозки определенной группы опасных грузов воздушным транспортом.

Перевозка радиоактивных веществ (класс 7 знаки опасности RRW, RRY) осуществляется в транспортных упаковочных комплектах (системах). В зависимости от состояния и свойств транспортируемых радиоактивных веществ такой комплект (система) может включать:

- одну или более емкостей;

³ <http://www.uz.gov.ua>

⁴ <http://www.della.com.by/perevozka-opasnie/znaki-markirovka/>

- устройство радиационной защиты;
- устройство для охлаждения;
- ограничители расстояния;
- сорбирующий материал;
- тепловую изоляцию;
- устройство снижения давления.

Опасный груз допускается к воздушной перевозке только с разрешения Перевозчика, а также аэропортов отправления, трансфера, транзита и назначения. Предъявление опасного груза к перевозке осуществляется грузоотправителем не позднее чем за 48 часов до его отправки. Это необходимо учитывать российским экспортерам нанопродукции для точного соблюдения сроков поставки, указанных в контракте

При сдаче к перевозке опасного груза грузоотправитель (экспортер) обязан выполнить все требования Перевозчика, относящиеся к соблюдению правил перевозки опасного груза, его упаковки, маркировки, документального оформления, а также обеспечения безопасности перевозки. Экспортер обязан предоставить Перевозчику необходимые для безопасной перевозки опасного груза крепежные и пожарные средства, нейтрализующие материалы и т.д.

Тара (упаковка) опасного груза должна соответствовать требованиям, установленным действующими стандартами и порядком перевозки опасного груза в области гражданской авиации. Совместная упаковка в одну тару опасного груза с каким-либо другим грузом запрещается.

Места (ящики, барабаны, баллоны и др.) с ядовитыми веществами, сжатыми и сжиженными газами экспортер-грузоотправитель обязан пломбировать. Сверху и на одной из сторон упаковки каждого места экспортер-грузоотправитель обязан наклеить ярлык специальной маркировки. В грузовой авианакладной экспортер обязан указать категорию опасного груза, а в необходимых случаях, предоставить разрешение на перевозку и сертификат безопасности.

При предъявлении к перевозке груза, не указанного в перечне опасных грузов, но наименование которого вызывает сомнение в возможности приема его к перевозке на общих условиях, экспортер обязан предоставить Перевозчику описание характера груза и его свойств с подтверждением того, что груз к числу опасных не относится.

Требования к упаковке

Для стран ЕЭС упаковка опасных грузов, в том числе многих наноматериалов, осуществляется согласно требованиям Рекомендаций, подготовленных Комитетом экспертов ООН и Международных правил перевозки опасных грузов.

1. Упаковка опасных грузов должна соответствовать нормативно-технической документации на нанопродукцию; на конкретные виды (типы) тары и упаковки.

2. Для опасных грузов должна применяться транспортная тара со специальным обозначением. Например, для жидких веществ могут быть использованы фляги стальные узкогорлые (1A1), а для порошкообразных - ящики полимерные пластмассовые (4H1).

3. Масса нетто и вместимость транспортной тары для опасных грузов не должны превышать установленных.

3. Допускаемое количество конкретного опасного груза в таре или упаковке или масса брутто должны соответствовать правилам перевозки опасных грузов, действующим на каждом виде транспорта.

5. Воздушные пробки и другие устройства для сброса внутреннего давления допускается устанавливать при условии, что количество выделяющихся паров или газов неопасно. Тара с устройствами для сброса внутреннего давления не допускается для транспортирования воздушным транспортом.

6. Материалы, из которых изготовлена тара, упаковка и укупорочные средства, должны быть инертными по отношению к упаковываемому продукту или иметь инертное покрытие или прокладку (вкладыш).

7. Испытания образцов транспортной тары (упаковки) в зависимости от их проектного типа включают в себя: удар при свободном падении, герметичность, гидравлическое давление, штабелирование.

Примечание. Нормы показателей качества тары (упаковки) устанавливаются в соответствии с группой упаковки, для которой образец, проектного типа выдержал испытание. Если компания-экспортер планирует только единичную поставку опасного нанотовара, то целесообразно будет не изготавливать и испытывать тару самой, а приобрести готовую сертифицированную тару (упаковку) у специализированной фирмы-производителя.

8. Серийные образцы тары и упаковки испытывают в соответствии с требованиями нормативно-технической документации.

9. Результаты испытания образцов тары (упаковки) оформляют протоколом, на основании которого при положительных результатах испытаний выдают свидетельство (сертификат) о соответствии тары (упаковки) требованиям настоящего стандарта с указанием: наименования организации, производившей испытания тары (упаковки) и выдавшей свидетельство; наименования предприятия-изготовителя тары; вида, типа и исполнения тары; маркировки тары (упаковки) в соответствии с приложением 2; группы упаковки; назначение упаковки; высоты штабелирования; испытательного гидравлического давления; способна ли тара, предназначенная для твердых веществ, имеющих температуру плавления менее 50 °С, удерживать их в расплавленном состоянии; регистрационного номера свидетельства; даты выдачи свидетельства и срок его действия.

Особенности маркировки опасных товаров в некоторых странах

Маркировка состоит из фраз, а также из графических и цветных символов, наносимых непосредственно на изделие, упаковку, этикетку или ярлык. Маркировка должна быть четкой, легко понимаемой и способной выдерживать неблагоприятные климатические условия. Маркировка должна быть размещена на фоне, который контрастирует с информацией, сопровождающей изделия или цветом упаковки. Необходимой частью сопроводительной документации на опасные наноматериалы является так называемый MSDS (material safety data sheet), который содержит более подробную информацию о природе опасностей химических изделий и соответствующих правилах безопасности.

В то время как сейчас не существует согласованных в мировом масштабе требований маркировки наноматериалов, установлены международные, национальные и региональные правила для маркировки опасных веществ. Требования по маркировке включены в Закон о химических веществах (Финляндия), Акт об опасных изделиях (Канада) и Директиву ЕС N 67/548. Минимальные требования к содержанию этикеток систем Европейского Союза, Соединенных штатов Америки и Канады относительно схожи.

Несколько международных организаций установили требования к содержанию маркировки для обращения с химическими веществами на рабочем месте и в транспорте. Этикетки, символы опасности, фразы о риске, коды действий и коды аварийного состояния Международной организации по стандартизации (МОС), UNRTDG, MOT и Европейского Союза обсуждаются ниже.

Раздел маркировки в руководстве 51 ISO/IEC, "Руководство по включению аспектов безопасности в стандарты", включает обычно признаваемые пиктограммы (чертеж, цвет, знак). В дополнение к коротким и простым фразам предупреждения информирует пользователя о потенциальных опасностях и обеспечивают информацию о мерах профилактической безопасности и здоровья⁵.

Рассмотрим требования к маркировке импортируемых товаров некоторых стран.

Соединенные Штаты Америки

Система маркировки опасных веществ и материалов - HMIS (США), включает в себя: наименование вещества; степень опасности для здоровья (полоса синего цвета); воспламеняемость

⁵ <http://base.safework.ru>

(полоса красного цвета); реактивность (полоса желтого цвета); требуемые средства защиты. Степени опасности для здоровья, воспламеняемость, реактивность (способность реагировать с окружающими предметами, водой и т.д.) указываются цифрами от 0 до 4. Требуемые средства защиты обозначаются буквами латинского алфавита или специальными изображениями защитных средств (очки, перчатки и т.д.)

Система маркировки ОВМ на основе классификации NFPA (National Fire Protection Association, США) в виде стоящего на ребре квадрата, состоящего из четырех секторов: синего цвета, характеризующего опасность для здоровья; красного - воспламеняемость; желтого - реактивность; белого - для специальных замечаний. Внутри первых трех секторов с помощью цифр от 0 до 4 указывается степень опасности в соответствии с классификацией NFPA. Специальные замечания характеризуются следующими обозначениями: ACID - кислота; W - вступает в реакцию с водой; OXY - окисляется; RAD - радиоактивность; ALK - щелочь; COR - едкое⁶.

Китайская Народная Республика

Китай накладывает запреты и ограничения на ту же продукцию, что и декларация EU RoHS. Но, помимо прочего, необходима маркировка продукции и информация об экологически безопасном периоде использования (EFUP) контролируемых веществ. Этот параметр определяет количество лет, в течение которых гарантируется отсутствие утечек контролируемых веществ или химического разложения используемой нанопродукции.

Первый этап внедрения нормативов RoHS в законодательство КНР был осуществлен 1 марта 2007 г. На этом этапе правила предусматривают:

- маркировку электронно-информационной продукции;
- включение в сопроводительную документацию к изделиям таблицы токсичных веществ;
- маркировку упаковки.

1. Маркировка продукции: электронно-информационная нанопродукция должна быть маркирована в соответствии со «Стандартами Китайской Народной Республики для электронной промышленности» спецификация SJ/T11364-2006. На этикетке, которую крепит к изделию фирма-производитель, должно быть указано, содержатся ли в нем опасные вещества в количествах, превышающих предельно допустимые концентрации (ПДК). Если изделие наноиндустрии не содержит опасных веществ в концентрациях, превышающих ПДК, оно должно быть снабжено этикеткой в виде буквы «E», заключенной в окружность со стрелками. Если изделие содержит опасные вещества в концентрациях, превышающих ПДК, оно должно быть снабжено этикеткой в виде числа, заключенного в окружность со стрелками. Это число – так называемый «срок экологически безопасной эксплуатации» (EPUP), исчисляемый в годах – указывает, как долго сохраняется целостность нанопродукции до появления утечек опасных веществ в окружающую среду.

2. Включение в сопроводительную документацию к изделиям таблицы токсичных веществ (ТТВ): если изделие наноиндустрии не содержит опасных веществ в концентрациях, превышающих ПДК, включать ТТВ в документацию на это изделие не обязательно. Если изделие содержит опасные вещества в концентрациях, превышающих ПДК, в документацию на это изделие необходимо включить ТТВ. В таблице приводятся сведения о наличии опасных веществ в узлах изделия.

3. Маркировка упаковки: упаковка должна быть маркирована в соответствии со спецификацией GB-18455-2001 «Маркировка утилизации упаковки». Ниже перечислены виды упаковки, подлежащие и не подлежащие маркировке.

Маркируются:

- внешние коробки;
- внутренние коробки;
- полиэтиленовые пакеты;

⁶ <http://ria-stk.ru/stq/adetail.php?ID=5823>

- части объемом более 100 мл.

Не маркируются:

- набивочные материалы и наполнители;
- внутренние части.

Правила первого этапа внедрения норм RoHS относятся к нанопродукции, импортируемой в Китайскую Народную Республику, и к продукции, поставляемой в пределах КНР.

Второй этап внедрения норм RoHS предусматривает обязанность российского производителя доказать соответствие этим нормам (т.е., отсутствие опасных веществ в концентрациях, превышающих ПДК) для электронной нанопродукции, указанной в «Каталоге», публикуемом Министерством информационной промышленности КНР.

Чтобы подтвердить соответствие изделия наноиндустрии нормам RoHS и получить разрешение продавать его на территории Китая, российская фирма-производитель должна будет представить это изделие на экспертизу в одну из испытательных лабораторий КНР⁷.

Индия

На упаковке всех видов импортируемых в Индию нанопродуктов должна в обязательном порядке содержаться следующая информация: имя и адрес импортера, название упакованного товара, чистое количество в единицах стандартных мер, месяц и год производства, расфасовки или импорта товара, максимальная розничная продажная цена, по которой товар в упакованной форме может быть реализован конечному потребителю. Цена должна включать все виды налогов (в т.ч. местных), стоимость перевозки, транспортных расходов, размер комиссионных, выплачиваемых дилерам, расходы на рекламу, доставку, упаковку, продвижение товара и т.д.

Индийские власти объявили о намерении официально разделить все косметические средства и продукты личной гигиены на две категории - вегетарианскую и невегетарианскую. Соответствующие обозначения теперь будут обязательны для маркировки⁸.

Израиль

В Израиле существуют специальные правила маркировки, этикетаж и упаковки. Ими предписано, что все нанотовары, поставляемые в эту страну, должны иметь ярлыки и этикетки на иврите с указанием страны происхождения, названия и адреса российского производителя, названия и адреса израильского импортера, содержимого, веса и объема в метрических единицах. Дополнительно можно наносить надписи на английском языке, но размеры их шрифта не должны превышать размеры шрифта надписей на иврите.

Особые требования предъявляются к этикеткам некоторых потребительских и продовольственных товаров, изделий из бумаги, сумок, удобрений, инсектицидов, химикатов, фармацевтических изделий, семян, спиртных напитков.

В отношении упаковочных материалов для фруктов, растений и мяса действуют специальные правила. Контейнеры с опасными веществами, такими как яды, инсектициды, медикаменты, огнеопасные вещества, бактерии и радиоактивные материалы, должны иметь четкие обозначения снаружи и внутри.

Если при осмотре будет обнаружено, что маркировка не соответствует товару, то такой товар арестовывается или даже конфискуется.

В соответствии с израильскими правилами не допускается нанесение маркировки (типа надписей "запатентовано", "зарегистрировано", "торговый знак зарегистрирован"), которые позволяют предположить, что патент, проект или торговый знак зарегистрированы в Израиле, если этого не было на самом деле.

На товары российского производства, на которых имеются надписи с названиями или торговыми знаками израильских посредников или торговцев, должно быть также нанесено название страны, в которой данные товары были произведены или обработаны.

⁷ <http://www.intel.com/support/ru/motherboards/server/sb/CS-025468.htm>

⁸ http://www.indostan.ru/indiya/103_2901_0.html

Хотя не существует специальных требований, регламентирующих внешнюю маркировку упаковочных мест, обычно применяются буквенные и цифровые обозначения для облегчения идентификации нанопродукции по прибытии на место назначения, что гарантирует ускорение прохождения процедуры таможенной очистки.

При отгрузке нанотоваров в Израиль рекомендуется использование прочной и долговечной упаковки, с тем чтобы предотвратить возможное повреждение товара при небрежной выгрузке, а в целях недопущения хищения грузов необходимо пользоваться соответствующей "безопасной" упаковкой⁹.

В заключение следует отметить, что одним из наиболее востребованных методов транспортировки нанопродукции является использование сертифицированной упаковки или контейнеров, предоставляемых лизинговыми компаниями. Такие контейнеры различаются по размеру, материалу и конструкции, разработаны и сертифицированы для конкретных грузов стандартных размеров и формы. Кроме того, учитывая высокие транспортные расходы, которые напрямую зависят от объема и веса экспортируемой продукции, в последние годы с целью минимизации этих расходов постоянно разрабатываются новые, легкие и прочные упаковочные материалы, которые используют профессиональные компании, предоставляющие сертифицированную упаковку.

1.7. Подготовка и заключение контракта, особенности

Итак, Вы провели исследования, определили рынок поставки, предприняли меры по защите прав интеллектуальной собственности, изучили законодательство и провели маркетинговые исследования рынка сбыта. Прежде чем начинать переговоры с потенциальным заказчиком, российскому экспортеру нанопродукции необходимо четко определить условия контракта, которые компания будет предлагать. Это решение также должно быть тщательно взвешенным и отработанным, чтобы избежать возможных рисков неисполнения условий договора или его финансовой несостоятельности.

В основе подготовки и согласования контракта должен лежать тщательный расчет, исключающий чрезмерное увеличение отдельных компонентов риска. При этом, условия поставки должны быть ориентированы на специфику рынка, поставляемой нанопродукции и компании-экспортера таким образом, чтобы избежать одну из самых распространенных и сложных проблем в коммерческой практике - безубыточности внешнеторговой деятельности, которая связана, главным образом, с повышенным риском, сопровождающим расчетно-финансовую сторону экспортных операций.

Исполнение финансовых обязательств между иностранными партнерами во многом определяется формой избранных расчетов и порядком их оформления, которые подчиняются международной практике и зависят от характера валютно-финансовых ограничений на внутреннем рынке РФ. Нарушение международных правил при осуществлении внешнеторговых расчетов может привести к затяжным переговорам, значительным финансовым издержкам и сложностями в случае удовлетворения требования контрагента в судебном или арбитражном порядке.

Повышенные риски диктуют необходимость использования форм расчетов, при которых эти риски можно минимизировать. По мере убывания привлекательности для российского экспортера, формы расчетов можно расположить в следующем порядке: авансовый перевод (предоплата), аккредитивная или инкассовая формы расчета, банковский перевод.

Выгодность в данном случае рассматривается с точки зрения обеспечения высокой степени гарантии. Авансовый перевод и аккредитив обладают более высокой степенью гарантии по своевременности платежа, и по полному объему суммы платежа, но технически сложны при осуществлении. Инкассовая форма и банковский перевод гораздо проще реализовать, но при этом

⁹ http://www.rau.su/observer/N12_94/12_14.htm

степень гарантии ниже. Банковский перевод среди всех рассматриваемых способов обладает наиболее слабой степенью гарантии.

С точки зрения импортера, т.е. иностранного заказчика, наиболее выгодные формы внешнеторговых расчетов – это последующий перевод (платеж после получения товара) или инкассо с предварительным акцептом. Эти способы просты по техническому исполнению и дешевле для импортера.

Наиболее надежной, но и самой дорогой формой расчета является аккредитив. Основные преимущества аккредитива:

- 1) стоимость выставления и подтверждения аккредитива банком, а также ставка по кредиту в виде документарного аккредитива гораздо меньше ставки коммерческого кредитования;
- 2) российский экспортер нанотоваров благодаря высоким гарантиям исполнения платежа может предусмотреть некоторое снижение цены или отсрочку платежа;
- 4) импортер, в свою очередь, может использовать методы финансового моделирования, т.к. оборотные средства не отвлекаются, а напротив, могут принести определенную долю дохода;
- 5) и для экспортера и для импортера аккредитив уменьшает риски, характерные для внешнеторговых сделок, если имеет место подтверждение или участие «третьего» первоклассного банка, при этом аккредитив является наименее конфликтной формой расчета и предполагает использование услуг посредника.

Схема расчетов



1. Импортер поручает банку открыть аккредитив
2. Банку экспортера пересылаются инструкции
3. Банк информирует экспортера, что получил инструкции об открытии аккредитива
4. Экспортер отправляет товар импортеру
5. Экспортер использует аккредитив – передает документы банку
6. После проверки документов банк выплачивает сумму аккредитива экспортеру
7. Документы направляются банку импортера
8. Документы проверяются и отправляются импортеру

1. В соответствии с договором экспортер отправляет товар импортеру
2. Передача банку документов и поручение выдать на инкассо
3. Документы направляются банку получателя
4. Банк получателя информирует получателя, что документы прибыли и что он выполнил условия инкассо
5. Выполнение условия инкассо покупателем, передача ему документов
6. Перевод денег банку продавца
7. Поступление денег на счет экспортера

Аккредитив используется при бартерных, компенсационных и встречных сделках, для осуществления процесса финансирования международных торговых сделок в составе валютных операций. Инкассо также предполагает гарантирование платежей по договору банками, участвующими в проведении расчетов и потому является предпочтительным видом расчетов (см. схему ниже).

Еще одной формой осуществления валютных операций является международное кредитование. Кредитование во внешнеэкономической деятельности – временная передача денежных средств, товаров и других ценностей на условиях срочности, возвратности, платности, как правило, в виде процента за пользование. Выделяют фирменные (или коммерческие), банковские, правительственные, брокерские виды валютных кредитов, а также кредиты, предоставляемые международными организациями. Фирменный (коммерческий) кредит – традиционное кредитование, заключающееся в предоставлении экспортером иностранному покупателю отсрочки платежа. Различают вексельный кредит, кредит при инкассовой форме расчетов, кредит по открытому счету, покупательский аванс.

Более подробно вопросы осуществления бухгалтерского учета и построения финансовой политики компании освещены во второй части настоящего комплекта документации «Основы бухгалтерского учета и финансовой отчетности».

Снижению рисков также способствует знание и использование международных коммерческих терминов. Правила «Инкотермс» - International Commercial Terms - определяют обязательства продавца и покупателя согласно договорам международной купли – продажи товаров и являются базовыми для международной торговли. Инкотермс предоставляет свод международных правил по толкованию наиболее часто используемых в международной торговле торговых терминов и условий поставки, применение которых позволяет избежать или значительно снизить риски неправильного толкования тех или иных терминов, определений и ситуаций, принятых в разных странах.

1.8. Принципы построения внешнеэкономических служб фирмы

Информация, представленная в предыдущих разделах, наглядно демонстрирует, насколько разноплановая и сложная задача – планирование, организация, осуществление и сопровождение внешнеэкономической деятельности компании. Руководителю компании, как отмечалось выше, для обеспечения эффективности экспортной деятельности необходимо либо предусмотреть перераспределение обязанностей сотрудников внутри фирмы, либо пригласить специалистов со стороны, либо создать новую структуру и ввести в штат компании дополнительных сотрудников. Рассмотрим некоторые вопросы организации таких подразделений и структур в организации-экспортере, деятельность которых будет направлена на освоение зарубежных рынков или расширения внешнеэкономической деятельности.

Внешнеэкономические службы компании основываются на двух взаимосвязанных функциональных уровнях: управленческий уровень - в виде центральных служб стратегического управления внешнеэкономической деятельностью и исполнительный – в виде отделов оперативной работы. На практике встречаются пять основных типов построения линейно-функциональных структур.

По видам (функциям) внешнеэкономической деятельности. Как правило, такую структуру имеют небольшие компании, работающие в узкоспециализированном товарном секторе нанопродукции на небольшом числе зарубежных рынков и их сегментов, отличающихся однородностью, стабильностью и незначительной емкостью.

Такая структура в большей степени подходит для фирм, производящих стандартные, не индивидуализированные товары, не требующие модификации и не являющиеся объектом активного воздействия научно-технического прогресса. Такой тип имеет ряд недостатков в виду отсутствия специализированных подразделений: по видам товаров - затрудняет управление процессом разработки нового нанотовара, замедляет инновацию; по зарубежным рынкам - приводит к замедлению реакции на изменения спроса на зарубежных рынках; по маркетингу,

рекламе и продвижению - усложнение вопросов поиска партнеров, финансирования и коммерциализации.

По товарно-отраслевому принципу. Такую структуру имеют фирмы, выпускающие и экспортирующие продукцию широкого ассортимента с различной технологией изготовления, коротким жизненным циклом, значительной степенью инновации и специализирующиеся на небольшом числе динамично развивающихся зарубежных рынков однородного характера.

Недостатки: чрезмерная технологическая ориентация, трудности поиска и выхода на новые рынки, сложность проведения региональной политики, утяжеление структуры за счет многочисленных товарных отделов, ослабление координационных связей по функциям, их дублирование и дробление, усложнение общего управления.

По географическому принципу. Такая структура наиболее распространена. Она позволяет координировать и дифференцировать рыночную стратегию фирмы, чутко реагирования на изменение среды и спроса, своевременно адаптировать поставляемые нанотовары. Такая структура подходит для компаний, продающих однородные товары с однородными требованиями со стороны потребителей на различных зарубежных рынках, способных заменять или дополнять друг друга. Такие товары, как правило, не подвержены резким колебаниям конъюнктуры и спроса, а также не зависят от сезона продаж и передаются через широкую сбытовую сеть посредников.

По группам потребителей или по рыночным сегментам. Такая структура рассчитана на индивидуализированные группы конечных потребителей и высокую степень их обслуживания. Она обеспечивает долговременность связей с партнерами и оптимизирует прибыль.

Матричная структура связана с построением центральных служб управления внешнеэкономической деятельностью и, отличаясь консервативностью, в меньшей степени способна обеспечить мобильную адаптацию к новым условиям развития зарубежных рынков.

В любом случае, при формировании внешнеэкономических отделов должны соблюдаться следующие основные принципы организационной оптимизации:

- гибкость, мобильность и адаптивность системы, которая лучше всего достигается при использовании рабочих групп или групп по проекту, создаваемых из числа сотрудников различных подразделений для решения текущей, актуальной задачи и подлежащих расформированию по завершении экспортного проекта;
- простота структуры, четкое определение организационной схемы управления, отсутствие дублирования функций, нарушения и усложнения логичности горизонтальных и вертикальных связей;
- соответствие специализации привлекаемых сотрудников специфике нанопродукции и специфике внешних рынков.

При построении организационной структуры управления внешнеэкономической деятельностью в конкретных компаниях зачастую происходит комбинирование различных типов структур и формирование уникальных, оригинальных структур управления, отвечающих условиям деятельности на конкретных внешних рынках, на конкретном рынке и с конкретной продукцией.

Часть 2. Основы бухгалтерского учета и финансовой отчетности

Экспорт товара - вывоз товара с таможенной территории Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе (п. 28 ст. 2 Федерального закона от 8 декабря 2003 года №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»).

Если вы решили самостоятельно заняться экспортом, то предлагаем вашему вниманию небольшую инструкцию, чтобы сотрудники были готовы к тому, что ожидает российского экспортера нанопродукции при экспорте с территории РФ.

В первую очередь, для реализации экспортной сделки нужно правильно подойти к выбору партнера.

При выборе фирмы-партнера важно изучить различные аспекты деятельности потенциальных партнеров, а именно:

1. технологический - изучение технического уровня продукции фирмы, ее технологической базы и производственных возможностей;
2. научно-технический - сведения об организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и затратах на них;
3. организационный - изучение организации управления фирмы;
4. экономический - оценка финансового положения и возможностей фирмы;
5. правовой - изучение норм и правил, действующих в стране потенциального партнера, и имеющих прямое или косвенное отношение к сотрудничеству.

Также, следует проверить, где будущий партнер зарегистрирован, какое его финансовое положение и коммерческая репутация. Особенно важно выяснить, уполномочен ли, представитель иностранной фирмы, подписывать экспортный контракт. Есть ли у него доверенность от компании на совершение подобных действий (даже если вы лично знаете этого представителя). Доверенность (или нотариально заверенную копию) необходимо хранить вместе с договором. Сделка, заключенная от имени иностранной фирмы лицом, не имеющим соответствующих полномочий, может быть признана недействительной.

Нужно также проверить, не является ли предмет экспортной сделки товаром, непрофильным для организации-покупателя. Проверка производителя товаров – это получение информации из различных источников: Интернет, министерства и ведомства, промышленные предприятия и др. Необходимо уточнить информацию о месте нахождения предприятия-производителя, его производственном потенциале, номенклатуре выпускаемого товара. Поиск партнера можно провести по коммерческим справочникам: "Международный указатель фирм-импортеров Европы", "Международный указатель фирм-импортеров США и Канады", "Международный указатель фирм-импортеров Восточной Азии" и др. Не нужно стесняться использовать возможности персонала торговых представительств РФ в той или иной конкретной стране.

Если вы получили предложение продать свой продукт, запрос или предложение на участие в каком-либо проекте, то желательно предпринять следующие действия:

1. Заготовьте шаблон ответа, в котором опишите российскую компанию и продаваемые нанотовары так, чтобы ответы на самые общие вопросы и вся необходимая информация были уже даны. Чтобы запрашивающему информацию контрагенту осталось только принять решение: покупать или не покупать.
2. Составьте электронный каталог нанотоваров и подготовьте прайс-лист, чтобы его можно было послать по электронной почте или на диске, если понадобится..
3. Не пожалейте времени и средств на создание англоязычного сайта вашей компании, разместите на нем информацию во вашей нанотехнологичной продукции и, если возможно, ценах на нее.
4. Зарегистрируйтесь и выставьте информацию о ваших нанотоварах на международных Интернет-порталах, посвященных торговле нанотехнологической продукцией.
5. Всегда требуйте оплаты, пусть самой минимальной, за посланные образцы нанопродукции.
6. Нужно попробовать определить статус лица, который запрашивает у вас информацию. Убедится, что именно он принимает решение о том, покупать или не покупать.

Помните, что промежуток между первым контактом и первым заказом в среднем занимает от 9 до 18 месяцев. На этот период времени существенное влияние оказывает предлагаемая российским экспортером цена нанотовара.

Нужно понять с кем вы имеете дело: с конечным потребителем, который приобретает товар единовременно или с иностранным дистрибьютором. Понятно, что выгоднее наладить торговые контакты с дистрибьютором.

Прежде чем отвечать на запрос попробуйте посчитать все составляющие обращения: а стоит ли вообще отвечать иностранному партнеру и, если стоит, то как именно?

Следующий этап - это заключение международного контракта. В нем должны быть отражены все условия сделки и все реквизиты сторон. Это очень важная деталь, так как именно на условиях контракта будет происходить сделка. Какие либо изменения и дополнения к контракту регулируются дополнительными соглашениями к контракту. Содержание и форма контракта зависит от вида и качественных особенностей нанотовара.

Сделкой на территории РФ признаются действия юридических граждан и индивидуальных предпринимателей, которые направлены на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ст.153 ГК РФ). Характерным признаком международной сделки является ее заключение с иностранным юридическим или физическим лицом.

Напомним, что обязательным условием международной сделки купли-продажи товаров является местонахождение сторон контракта в разных государствах (ст.1 Венская Конвенция). Таким образом, экспортный контракт, в РФ – это контракт купли-продажи, где экспортером выступает российское юридическое лицо, а покупателем - иностранное юридическое лицо и который заключается для экспорта российских товаров.

Международный контракт для экспорта российских товаров обычно составляется на двух языках (русском и, например, английском, англо-русский вариант) с прописыванием всех условий сторон.

Экспортный контракт, одной из сторон, которого является российское юридическое лицо, должен быть заключен в письменной форме (п. 3 ст. 162 ГК РФ). В тоже время, в п.2 ст. 434 ГК РФ указано, что договор в письменной форме может быть заключен, как путем составления одного документа, подписанного сторонами, так и путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

На практике, российским экспортерам нанопродукции лучше всего заключать внешнеторговый контракт в виде единого документа, подписанного сторонами. Чтобы в дальнейшем не возникли трудности для получения права на применение нулевой ставки НДС при экспорте российских нанотоваров на международный рынок.

2.1. Содержание международного экспортного контракта.

1. Наименование организации, унифицированный номер, дата и место заключения экспортного контракта.

2. Полное наименование и место нахождения сторон, а также ФИО лиц, уполномоченных подписывать экспортный контракт от их имени (с указанием и приложением уполномочивающего документа). При подписании экспортного контракта необходимо проверить полномочия лица.

3. Предмет (нанотовар), по поводу которого заключается экспортный контракт. Здесь указывается точное наименование товара и его количество.

Обратите внимание: Если договор купли-продажи не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, то договор не считается заключенным (п.2 ст.465 ГК РФ).

В разделе «Предмет контракта» определяется вид внешнеэкономической сделки, базисные условия поставки и конкретный нанотовар.

В предмет договора должны быть включены следующие пункты:

- Номенклатура и ассортимент экспортируемого товара наноиндустрии;

Если предметом сделки будет нанотовар со сложными техническими характеристиками, то контракт может содержать разделы: технические условия, техническая спецификация (производительность, мощность, расход материалов и т.д.). В этом случае в разделе «Предмет контракта» дается только краткое определение нанопродукции и ссылка на специальные разделы.

Обязательная информация в спецификации (приложения, дополнения)

Спецификация (дополнение, приложение) должна быть такой же формы, как и контракт (либо двуязычной, либо отдельно на русском и/или английском языках)

Спецификация (приложение, дополнение) No ___ от ___ к Контракту No ___ от _____

Specification No ___ from _____ to Contract No ___ from _____

Условия поставки/Terms of delivery

Article/Descriptions of Goods/ Артикул/Название/наименование/описание товара

Quantity, pcs/ Кол-во, штук

Unit Price/ Цена за ед.

Amount/Сумма

Производитель/ Manufacturer

Торговая марка / Trade Mark

Подписи, адреса и реквизиты Сторон/ Signatures, addresses and details Parties:

Покупатель/ Buyer:

Продавец/ Seller:

- Количество (или порядок его определения) экспортируемого товара;

Количество определяется в единицах измерения, принятых для данного конкретного нанотехнологического товара. Количество товара выражается мерами веса, объема, площади и штуках. Часто, в контрактах указывается вес брутто и нетто.

- Качество и упаковка товара;

Определить качество нанотовара в контракте купли-продажи – значит установить совокупность свойств определяющих пригодность использования товара по его назначению в соответствии с потребностями покупателя. Выбор способа определения качества товара зависит от характера товара:

1. по стандарту;
2. по техническим условиям;
3. по спецификации;
4. по образцу;
5. по описанию;
6. по предварительному осмотру;
7. по содержанию отдельных веществ в товаре;
8. по выходу готового продукта;
9. по натуральному весу;

10. способ «тель-кель» - «таким, какой он есть или будет». Товар принимается покупателем независимо от его качества, лишь бы он соответствовал своему наименованию.

Если в контракте не указан способ определения качества, то качество определяемого нанопродукта, должно соответствовать среднему качеству, являющимся в стране продавца обычным для данного товара.

Обратите внимание: так как в разных странах применяются различные единицы измерения веса, объема, длины, необходимо внимательно проверить, какие единицы измерения товара указаны в договоре.

Если товар продается в упаковке, а в договоре предусмотрено определение количества товара на вес, уточните, как будет взвешиваться товар - с учетом веса упаковки или без.

Качество товара определяется по соответствующим стандартам или представленным образцам. Однако действующие в России стандарты для продукции наноиндустрии могут быть неизвестны иностранному партнеру, поэтому лучше ссылаться на международные стандарты.

Кроме того, в одном и том же стандарте может предусматриваться несколько видов одного товара, следовательно, ссылку нужно делать не только на стандарт, но и на конкретный нанотовар. При определении качества товара по представленным образцам в контракте необходимо оговорить порядок отбора и сличения поставленного нанотовара с образцом, а также срок хранения образцов.

Обратите внимание, что привычное для вас название нанотовара (до сих пор имеются разночтения в терминологии для нанопродукции) может иметь другое значение в международной торговле или в той стране, куда он поступит. Поэтому лучше указать несколько названий товара - на языке страны-покупателя и страны-продавца. Если сохраняется оригинальное наименование товара на языке одной из стран-партнеров, обязательно следует проверить его значение на языке другой страны-партнера.

Маркировка, наносимая на упаковку, определяется обычно покупателем и выбирается в зависимости от характера товара, а также условий контракта.

Обязательная информация в упаковочном листе:

Name of company/Название компании

Address of the Seller/Адрес продавца

Address of the Buyer/Адрес покупателя

Invoice No/No инвойса

Date/Дата

Contract No&Date/No, дата контракта

Specification No&Date/Номер, дата спецификации

Container No/ Номер контейнера

Article/Descriptions of Goods/ Артикул/Название/наименование/описание товара

Code/Код ТН ВЭД

Quantity of Package/ Кол-во мест

Quantity, pcs/ Кол-во, штук

Net Weight/Нетто (Kgs)

Gross Weight/Брутто (Kgs)

Seller/Продавец

В соответствии с гражданским законодательством РФ продавец (экспортер), если иное не предусмотрено договором, обязан передать иностранному покупателю товар в таре и (или) упаковке. Причем если покупка поступила в многооборотной таре, она остается для дальнейшего использования у покупателя или возвращается поставщику. Это обязательно должно быть прописано в контракте.

Если возврат тары определен договором, то сроки и условия возврата тары регулируются договором поставки товара между российским экспортером нанопродукции и иностранным покупателем. Тара относится к материальным запасам и представляет собой самостоятельную учетную единицу.

Как правило, возвратная тара имеет залоговую стоимость, и это фиксируется в выставленных экспортером документах. Если покупателем соблюдены все условия возврата тары, то внесенный им залог возвращается.

- Сроки и условия поставки;

Под сроком поставки товара понимается момент, когда продавец-экспортер обязан передать товар покупателю. Количество товара указанное в контракте, может быть поставлено единовременно или по частям (партиями). Датой поставки называется дата передачи нанопродукции в распоряжение покупателя.

При составлении подраздела договора «Условия поставки» нужно пользоваться международным правилам толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли ИНКОТЕРМС.

ИНКОТЕРМС – это правила, в которых содержатся базисные условия поставок товаров. Эти правила представляют собой торговые термины, отражающие предпринимательскую практику в договорах международной купли-продажи товаров.

Наиболее часто используются две редакции ИНКОТЕРМС – 1999 и 2000 года. Но с 01.01.2011г. вступила в действие редакция ИНКОТЕРМС 2010.

Напомним, что ИНКОТЕРМС касаются сделок по договорам купли-продажи товаров. Под товарами, в этом случае, подразумеваются только "материальные товары", исключая "нематериальные", такие как компьютерное программное обеспечение, информация и т.д.

Правила ИНКОТЕРМС определяют в основном:

- обязанность продавца предоставить товары в распоряжение покупателя, или передать их для перевозки, или поставить их в пункт назначения;
- распределение риска между сторонами в каждом конкретном случае;
- обязанность очистить товары для экспорта и импорта, упаковка товаров;
- обязанность покупателя принять поставку;
- доказательство того, что соответствующие обязательства были надлежащим образом выполнены.

Обратите внимание, что ИНКОТЕРМС не рассматривают большое количество условий, которые должны быть прописаны в любом внешнеторговом контракте:

1. Момент перехода права собственности на товар. В правилах ИНКОТЕРМС определяется только момент перехода рисков случайной гибели или повреждения товаров.

2. Условия договора перевозки и страхования. ИНКОТЕРМС предусматривают только, какая сторона, какие соглашения должна заключить, но не условия этих соглашений.

3. Способ платежа и порядок расчетов. В ИНКОТЕРМС не предусматривается.

4. Нарушение договора и последствия нарушений. В ИНКОТЕРМС не предусматривается.

5. Освобождение от ответственности какой-либо из сторон в определенных ситуациях. В правилах ИНКОТЕРМС не закреплены, но в контракте желательно предусмотреть основания освобождения от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение сторонами своих обязанностей, например, в случае наступления чрезвычайных и непредотвратимых обстоятельств (форс-мажор).

При заключении экспортного контракта стороны могут использовать любую редакцию международных правил ИНКОТЕРМС, но при этом, в договоре нужно четко указывать о какой конкретно редакции идет речь, чтобы избежать последующих разногласий.

При выборе того или иного базиса поставки необходимо строго придерживаться терминологии ИНКОТЕРМС. Лучше конкретный термин указывать на английском языке (как в ИНКОТЕРМС). Применяя тот или иной термин, необходимо указывать конкретный географический пункт (а иногда и точное место), в котором российский экспортер считается исполнившим свои обязательства по транспортировке груза, несению риска случайной гибели или порчи товара и т.д.

Обратите внимание, что все базисы поставки, требующие от российского экспортера нанопродукции обеспечение страхования, в случае наступления страховых случаев покрываются страховщиками на минимальных условиях (обычно это - стоимость товара + 10 %).

Примите к сведению: Условия Инкотермс 2010 представляют собой аббревиатуры наиболее распространенных ситуаций в практике международной торговли. Все они сгруппированы в четыре группы: «E», «F», «C» и «D».

Группа «E» содержит только один термин **EXW** с завода (... указанное место)

“С завода” означает, что продавец осуществляет поставку, когда он предоставляет товар в распоряжение покупателя в помещениях продавца или в другом указанном месте (а именно, завод, фабрика, склад и т.д.) не очищенным для экспорта и не погруженным на какое-либо приемочное транспортное средство.

Таким образом, этот термин представляет собой минимальное обязательство экспортера, и покупатель должен нести все расходы и риски, связанные с приемом товара в помещении продавца.

В группу «F» входят:

- **FCA** франко перевозчик (...указанное место). «Франко перевозчик» означает, что продавец поставляет товар, очищенный для экспорта, перевозчику, назначенному покупателем, в указанном месте;
- **FAS** свободно вдоль борта судна (...указанный порт отгрузки). «Свободно вдоль борта судна» означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар размещен вдоль борта судна в указанном порту отгрузки. С этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара;
- **FOB** свободно на борту (...указанный порт отгрузки). «Свободно на борту» означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар переходит через поручни судна в указанном порту отгрузки. Продавец осуществляет очистку товара для экспорта

Группа «С» включает:

- **CFR** стоимость и фрахт (...указанный порт назначения). «Стоимость и фрахт» означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар переходит через поручни судна в порту отгрузки. Продавец очищает товар для экспорта и оплачивает расходы и фрахт, необходимые для поставки товара в указанный порт назначения;
- **CIF** стоимость, страхование и фрахт (...указанный порт назначения). «Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец осуществляет поставку в момент перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки. Продавец должен оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, а также обеспечить морское страхование от риска гибели и повреждения товара во время перевозки;
- **CPT** перевозка оплачена до (... указанное место назначения). «Перевозка оплачена до» означает, что продавец осуществляет поставку товара назначенному им же перевозчику, но в дополнение к этому продавец должен оплатить стоимость перевозки, которая необходима для доставки товара в указанное место назначения. Продавец осуществляет очистку товара для экспорта;
- **CIP** перевозка и страхование оплачены до (...указанное место назначения). «Перевозка и страхование оплачены до» означает, что продавец осуществляет поставку товара назначенному им же перевозчику, но помимо этого продавец должен оплатить стоимость перевозки, которая необходима для доставки товара в указанное место назначения. Продавец также страхование от рисков гибели и повреждения товара во время перевозки.

В группе «D» содержатся:

- **DAT** поставка на терминале (название терминала) введено с 01.01.2011г. По этому термину поставка осуществляется в согласованном месте назначения, путем предоставления товара в распоряжение покупателя неразгруженным с прибывшего транспортного средства (как это было ранее по термину DEQ (Поставка с причала) в Инкотермс 2000);
- **DAP** поставка в месте назначения (название пункта) введено с 01.01.2011. По этому термину поставка также осуществляется путем предоставления товара в распоряжение покупателя, но готовым для разгрузки (как это было ранее по терминам DAF (Поставка на границе), DES (Поставка с судна) и DDU (Поставка без оплаты пошлин) в Инкотермс 2000);
- **DDP** поставка с оплатой пошлины (...указанное место назначения). «Поставка с оплатой пошлины» означает, что продавец поставляет покупателю товар очищенным для импорта и не разгруженным с каких-либо прибывших транспортных средств в указанном месте назначения. Продавец несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара в указанное место назначения, включая таможенные пошлины за импорт товара в страну назначения. Данный термин представляет собой максимум обязательств продавца.

В конкретной ситуации российскому экспортеру нанопродукции необходимо весьма внимательно отнестись к условиям поставки товара по ИНКОТЕРМС. Часто сделки срываются на этапе обсуждения именно этого пункта контракта.

Передача товарной и технической документации

Экспортеру нанопродукции нужно помнить, что покупатель может отказать в приеме товара при отсутствии прилагающихся к нему документов, в ст.30 Венской конвенции указано, что одновременно с товаром покупателю должны быть переданы относящиеся к нему документы.

Если продавец обязан передать документацию, которая относится к товару, он должен это сделать в срок, в месте и по форме, указанным в экспортном контракте. Если экспортер передал документацию ранее срока, указанного в контракте, то он, до истечения этого срока может устранить разного рода несоответствия в документах, если при осуществлении им этого права, он не причинит покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Если у покупателя в результате действий экспортера возникнут убытки, он имеет право на их компенсацию (ст.34 Венской конвенции). И этим правом иностранные партнеры с удовольствием пользуются.

Цена (или порядок определения) за единицу товара в валюте цены контракта;

Источниками информации для определения начальной цены контракта могут служить:

- цены ранее заключенных сделок (договоров, контрактов);
- прейскурантные или каталожные цены производителей (поставщиков) нанопродукции, публикуемые в печатном виде или в сети Интернет
- справочные цены на нанотовары, публикуемые в российских и зарубежных информационно-справочных изданиях (бюллетенях), в специализированных журналах, статистических и аналитических обзорах, других печатных и интернет-изданиях;
- базисные цены (данные, содержащиеся в отраслевых нормативных справочниках
- утвержденные тарифы, цены или предельные цены, то есть цены на нанопродукцию, для которой производится государственное регулирование цен и тарифов (постановления, приказы, иные нормативные правовые акты, органов государственной власти, органов местного самоуправления, уполномоченных на осуществление государственного регулирования цен в соответствующей сфере);
- статистические внешнеторговые цены;

Обратите внимание, что при установлении цены на нанотовар в экспортном контракте нужно определить:

- Единицу измерения цены;

Цена нанотовара может быть определена за определенную количественную единицу товара (объем, площадь, вес и т.д.) или за весовую единицу в зависимости от колебания веса, содержания примеси и т.п. Если за основу цены принимается весовая единица, то нужно определить характер веса (брутто, нетто) и оговорить, включается ли в цену товара стоимость тары и упаковки. Например, очень полезно внести фразы о том, что «стоимость упаковки и маркировки включены в цену товара» и что «упаковка остается в собственности покупателя», это поможет избежать предоставления на таможенню дополнительных пояснений. Не лишним будет также согласовать порядок приемки с провайдером складских услуг, так как, в конечном счете, приемка все равно зависит от технических возможностей склада. При формулировании пункта «Цены» нелишнее будет еще раз ознакомиться с тем, какие расходы включаются в таможенную стоимость и сразу оговорить, какие из них уже включены в цену товара.

- Базис цены;

В этот показатель включаются базисные условия поставки, связанные с доставкой товара: затраты на транспортировку, расходы по погрузке и разгрузке, затраты на страхование продукции, таможенные расходы, затраты на составление контрактов и оформление прочих бумаг.

- Валюта цены; По согласованию сторон цены устанавливаются в контракте в валюте одной из стран-контрагентов, либо в валюте третьей страны.

- Способ фиксации цены;

Фиксации цен классифицируются по способам:

- твердая цена;
- подвижная цена;
- скользящая цена;
- цена с последующей фиксацией

- Уровень цены;

При формировании экспортных внешнеторговых цен на нанопродукцию необходимо учитывать в цене контракта дополнительные расходы:

- комиссионное вознаграждение продавцов и представителей;
- таможенные расходы в стране;
- транспортные издержки;
- расходы по страхованию товара;
- расходы по упаковке;
- резервы, необходимые для покрытия непредвиденных рисков;
- расходы, связанные с проведением экспертизы;
- расходы по составлению контракта, оформлению сертификатов и прочих бумаг.

Кроме того, при расчете стоимости на экспортируемые товары сферы nanoиндустрии учитываются и другие факторы, влияющие на цену товара:

1. Курсовая разница.

Стоимость активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, подлежит пересчету в рубли по определенному курсу, действующему на дату совершения операции в иностранной валюте. Под курсовой разницей понимается разница между рублевой оценкой товара, стоимость которого выражена в иностранной валюте, исчисленной по курсу, котируемому ЦБ РФ на дату расчета и рублевой оценкой этого товара, исчисленной по курсу, котируемому ЦБ РФ на дату принятия их к учету в отчетном периоде. Если курс продажи валюты выше ее официального курса на дату совершения сделки, то возникает доход от этой операции, если ниже, то убыток.

2. Комиссия банков.

На основании п. 3 ст.10 Закона №173-ФЗ от 10.12.2003 международные расчеты по экспорту товаров осуществляются только через банки. За обслуживание внешнеторговой операции: по приобретению, продаже иностранной валюты, экспортер нанотоваров уплачивает комиссионное вознаграждение банку.

3. Таможенные платежи.

На основании ст. 166 ТК РФ внешнеторговые операции осуществляются при условии уплаты таможенных платежей. Таможенные платежи представляет собой совокупность таможенных пошлин и сборов. Товары могут являться объектом обложения таможенной пошлины.

4. Лицензионные платежи. На основании п.2 ст. 13 Закона № 164-ФЗ определяет порядок лицензирования в сфере внешнеторговых отношений и порядок формирования и ведения федерального банка выданных лицензий. Действующие правила нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности определены постановлением Правительства РФ от 06 ноября 1992г. № 854 «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации».

• Условия платежа

При подготовке и согласовании международного контракта российский экспортер нанопродукции должен провести тщательный расчет, который исключал бы чрезмерное увеличение отдельных компонентов риска. Так как расчетно-финансовую сторону экспортных операций сопровождает повышенный риск неоплаты, то одной из самых сложных проблем является обеспечение безубыточности ведения внешнеэкономической деятельности.

Формой расчетов и порядком их оформления определяется исполнение финансовых обязательств между иностранными партнерами. Эти формы расчетов зависят от характера валютно-финансовых ограничений на внутреннем рынке страны местонахождения торговых партнеров.

Нарушение международных правил и обычаев при осуществлении внешнеторговых расчетов может привести к затяжным переговорам, финансовым издержкам, а также к сложностям в случае удовлетворения требования контрагента в судебном или арбитражном порядке.

По выгоды использования форм расчетов для экспортера (по убыванию) можно выделить:

- авансовый перевод (предоплата);
- аккредитивная;
- инкассовая;
- банковский перевод.

Авансовый перевод и аккредитив обладают более высокой степенью гарантии по своевременности платежа, и по полному объему суммы платежа, но они технически сложны по процессам осуществления. Инкассовая форма и банковский перевод проще по техническому использованию, но степень их гарантии ниже. Банковский перевод обладает наиболее слабой степенью гарантии.

С выбором взаимоприемлемой формы расчетов, связаны следующие вопросы:

- выбор валюты цены и валюты платежа;
- установление курса пересчета валют и механизма пересчета;
- условия расчетов
- формы расчетов;
- средства платежа, используемые в расчетах;
- способы страхования сторон от валютных рисков и рисков неплатежеспособности.

4. Момент перехода права собственности на товар

В международной практике момент перехода права собственности связывают с переходом риска случайной гибели товара от продавца-экспортера к покупателю.

В экспортном контракте может быть предусмотрен любой момент перехода права собственности, в том числе и отличный от момента перехода риска случайной гибели. Если же в контракте не оговорен момент перехода права собственности, контрагентам необходимо руководствоваться общими нормами применимого к данному договору права. Поэтому для российского экспортера нанопродукции в контракте обязательно нужно определить:

- Дату перехода права собственности на поставляемый товар;
- Право страны, которыми будут руководствоваться стороны внешнеторговой сделки.

Если в качестве применимого права собственности определено национальное право РФ, то в вопросе перехода права собственности для бухгалтерского и налогового учета нужно руководствоваться ГК РФ.

5. Условия приемки товара по качеству и количеству;

Порядок сдачи-приемки определяется спецификой конкретного нанотовара. Ответственность экспортеров за поставку некачественной продукции, недопоставку и нарушение сроков оговаривается в контракте. Это может быть имущественная ответственность или ответственность в виде дополнительных штрафов, санкций, которые прописаны покупателем в контракте.

В процессе приемки экспортируемой нанопродукции покупатель может провести следующие процедуры по проверке качества:

1) Проверить:

- наличие сопроводительной документации у транспортных средств доставивших товары на склад (накладной, инвойса, тех. паспорта, сертификата соответствия и т.п.);

Обязательная информация в инвойсе

Обычно инвойс должен быть на двух языках. Либо отдельно на русском, отдельно на английском, либо двуязычный.

Name of company/Название компании

Seller/ Address of the Seller/ banking details Продавец/адрес продавца/банковские реквизиты

Buyer/ Address of the Buyer/banking details Покупатель/адрес покупателя/банковские реквизиты

Invoice No/ Номер инвойса

Date/ Дата инвойса

Contract No&Date/ Номер, дата контракта

Specification No&Date /No, дата спецификации

Terms of payment/ Условия оплаты

Terms of delivery/ Условия поставки

Article/Descriptions of Goods/ Артикул/Название/наименование/описание товара

Unit of measure/Единица измерения (если предполагается)

Unit Price/ Цена за единицу товара

Quantity of Package/ Количество мест

Quantity, pcs/ Количество, штук

Amount/Сумма с указанием валюты

Country of origin/Страна происхождения товара

- Соответствия указанной информации в сопроводительной документации условиям экспортного контракта.

В связи с вышеперечисленным, хотим обратить внимание, российских экспортеров нанопродукции на то, что нужно уделять особое внимание правильному оформлению товарно-сопроводительных документов.

6. Порядок предъявления претензий и рассмотрения споров;

Если возникла ситуация, когда Вам предъявили претензию нужно руководствоваться ГК РФ (ст.8, ст.15) и нормами Венской конвенции (ст.74, 75, 76, 77, 78, 79).

7. Соглашение о применимом праве;

При заключении международного контракта стороны (экспортер и покупатель) могут воспользоваться:

1. Законодательством какого-то одного государства: либо российского, либо контрагента, либо третьего государства;
2. международными источниками права.
3. любой совокупностью источников национального и международного права.

Международными источниками права являются:

- Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, подписанная в Вене 11.04.80.

- Соглашение от 20.03.92 «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств - участников СНГ», вступило в силу 01.07.92 (далее - Соглашение об условиях поставок СНГ);

- Общие условия поставок, регулирующие отношения между Россией и другими государствами (ряд соглашений, в том числе с Кореей, Китаем, Югославией, Финляндией и др.) Эти документы носят факультативный характер, что означает их применяют, только если в тексте контракта сделана соответствующая ссылка;

- Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 1994 г. (также применяются, если стороны оговорили это в своем контракте);

- Международные правила толкования торговых терминов «ИНКОТЕРМС», 2000 (действуют с 1 января 2000 г.) «ИНКОТЕРМС», 2010 (действуют с 1 января 2011г.);

8. Форс-мажорные обстоятельства;

Положение о форс-мажоре предусматривают в договоре на случай непредвиденных обстоятельств, из-за действия которых исполнение договора не возможно и которые стороны не в состоянии предотвратить.

К обстоятельствам непреодолимой силы относятся:

- Стихийные бедствия (ураганы, засуха, наводнения, землетрясения и т.д.);
- Обстоятельства вызванные политикой государства (военные действия, чрезвычайные ситуации, издание государственными органами власти актов, препятствующим исполнению обязательств)

- Террористические акты

Пункт «форс-мажор» можно оставить стандартным, но перечень возможных стихийных бедствий рекомендуют оканчивать фразой «включая, но не ограничиваясь». Эта фраза страхует стороны от всякого рода непредвиденных обстоятельств, которые не подходят под определение стандартного форс-мажора.

9. Реквизиты и подписи сторон.

После того, как контракт согласован со всеми заинтересованными сторонами, его остается только подписать. Многие западные коллеги полагают, что при подписании достаточно скрепить контракт подписями уполномоченных лиц, поэтому получить оттиск печати иностранной стороны российскому экспортеру возможно и не получится.

Следующий шаг, регистрация контракта и открытие паспорта сделки в банке, если сумма сделки больше 50000 долларов США (Указание ЦБ РФ от 29.12.2010 № 2556-У). Это делается для валютного контроля за сделкой со стороны банка и государства. После этих процедур у экспортера нанотоваров появляется возможность получать и продавать валюту с последующим предоставлением в банк «Справку о поступлении рублей» (если контракт в рублях) и «Справку о подтверждающих документах» (после прохождения таможенной процедуры).

Основные критерии, которые нужно рассмотреть при выборе банка при ведении экспортной деятельности:

1. Надежность и финансовая устойчивость банка. Для определения надежности банка можно руководствоваться всевозможными рейтингами, которые регулярно публикуются в журналах "Деньги", "Эксперт", газете "Коммерсантъ". Эти рейтинги составляются на основе ежегодной бухгалтерской отчетности, которую банки обязаны публиковать в соответствии с законодательством. Рейтинги учитывают в первую очередь размер совокупных активов банков или темпы их роста. Но понятие крупный и надежный банк - это не одно и то же. Поэтому надеяться на рейтинг можно, лишь как первоначальную оценку банка. К примеру, из рейтинга можно понять относится ли выбранный вами банк к крупному, среднему или мелкому. С другой стороны, устойчивость банка часто зависит от того, кто стоит у его руководства и какие у него связи в правительстве или местной администрации. Публикуемые рейтинги этого часто не учитывают. Нужную информацию придется добывать самим. Например, если банк является уполномоченным муниципальным банком города, области или края, то есть через него проводит все свои платежи местная администрация, то финансовая устойчивость банка, по крайней мере, до следующих выборов будет стабильной.

2. Предлагаемые банком тарифы за обслуживание, а также проценты, которые банк начисляет на остаток денежных средств на счете, также являются важным условием выбора банка. Во-первых, обратите внимание на различные сборы за ведение счета. Сведения о них можно найти в каждом отделении банка, ознакомившись с прейскурантом. Банковские сборы нужно оценивать, учитывая вид деятельности, который больше всего вы ведете. Банк может предлагать дополнительные услуги при ведении счета, которые могут быть полезны для вашей фирмы. Во-вторых, нужно учитывать валютирование по отдельным видам бухгалтерских записей (указание срока, с которого производится начисление процентов на каждую отдельную сумму). И в третьих, не забудьте сравнить ставки других сборов (за бланк чека, за запрос о справках, за бланки документов, за электронную обработку данных и т.д.), так как к оплате этих услуг различные банки подходят по-разному.

3. Скорость расчетов. Как быстро переведенные деньги дойдут до адресата? Нужно узнать, развита ли у банка сеть корсчетов в иностранных банках. Если ваши покупатели перечисляют деньги через определенный банк, то этот же банк рекомендуется и вам. По самому короткому пути перечисления вы быстрее получите свои деньги. Также при выборе банка следует учитывать экономию времени при платежах по чекам, дебет-авизо, долгосрочным поручениям, и при других платежах.

4. Обмен информацией между электронными центрами данных. Что предлагает банк для электронной обработки ваших документальных материалов? При обмене информацией вы можете столкнуться с аспектами, которые связаны с большими затратами, а проясняются эти вопросы обычно лишь в ходе дальнейших, более детальных переговоров.

5. Расположение банка. Желательно, чтобы банк находился близко, чтобы удобно было до него добираться, так как, бывает, бухгалтеру приходится ходить в банк почти каждый день.

В общем, при выборе банка нужно ориентироваться на факторы, связанные с удобством обслуживания. В эту категорию входят и близость банка к самому предприятию, и скорость расчетов, и продолжительность операционного дня, и личные впечатления бухгалтеров от работы с обслуживающим персоналом.

Обратите внимание: что оформлять паспорт сделки на внешнеторговый контракт, общая сумма которого не превышает суммы эквивалентной 50 000 долларов США, не нужно.

Если общая сумма контракта не оговорена, резидент должен определить сумму примерно, исходя из известных ему сведений. Если ожидается, что сумма контракта превысит 50000 долларов США, нужно оформить паспорт сделки. Если при исполнении контракта происходит превышение первоначальной суммы контракта, то паспорт сделки предоставляется в уполномоченный банк не позднее дня наступления превышения.

Российские экспортеры для осуществления расчетов по внешнеэкономическим операциям должны иметь валютные счета в уполномоченных банках на территории Российской Федерации (п. 1 ст. 14 Закона о валютном регулировании). Для их открытия Закон о валютном регулировании не устанавливает никаких ограничений.

Российский банк может открыть валютный счет, если совершение валютных операций предусмотрено его учредительными документами и имеющейся у него лицензией. Важным условием при выборе банка является стоимость его услуг по валютному контролю.

Обратите внимание: Об открытии валютного счета организация должна сообщить в налоговую инспекцию по месту своего учета в течение семи рабочих дней (п. 2 ст. 23 и п. 6 ст. 6.1 НК РФ). Этот срок следует исчислять с момента получения извещения банка об открытии счета.

При открытии валютного счета за пределами Российской Федерации, резиденты также обязаны уведомлять об этом налоговые органы по месту своего учета не позднее месяца со дня заключения (расторжения) договора об открытии счета (вклада) с соответствующим зарубежным банком (п. 2 ст. 12 Закона «О валютном регулировании»)

Уведомление должно производиться по форме, утвержденной приказом ФНС России от 21.09.2010 № ММВ-7-6/457@.

При открытии счета нужно регулярно представлять налоговым органам по месту своего учета отчеты о движении средств по счетам в банках за пределами территории Российской Федерации с подтверждающими банковскими документами в порядке, устанавливаемом Правительством РФ по согласованию с Банком России.

Обратите внимание: Согласно п. 2.1 ст. 23 НК РФ налогоплательщики обязаны письменно сообщать в налоговый орган по месту учета об открытии или закрытии счетов в семидневный срок. А в ст. 118 НК РФ установлена ответственность за уклонение от этой обязанности: нарушение налогоплательщиком срока предоставления в налоговый орган информации об открытии или закрытии им счета в каком-либо банке влечет взыскание штрафа в размере 5000 рублей.

Перечень документов, которые агенты валютного контроля вправе запрашивать у резидентов необходимых для проведения валютных операций, открытия и ведения валютных счетов установлен п. 4 ст. 23 Закона о валютном регулировании.

Экспортер должен представить в банк:

- 1) документы, удостоверяющие личность физического лица;
- 2) документ о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;
- 3) документы, удостоверяющие статус юридического лица – для нерезидентов,
- 4) свидетельство о постановке на учет в налоговом органе;
- 5) уведомление налогового органа по месту учета резидента об открытии счета (вклада) в банке за пределами территории Российской Федерации;
- 6) регистрационные документы в случаях, когда предварительная регистрация предусмотрена в соответствии Законом о валютном регулировании;
- 7) документы (проекты документов), являющиеся основанием для проведения валютных операций, включая договоры (соглашения, контракты), доверенности, выписки из протокола общего собрания или иного органа управления юридического лица; документы, содержащие сведения о результатах торгов (в случае их проведения); документы, подтверждающие факт передачи товаров;
- 8) документы оформляемые и выдаваемые кредитными организациями, включая банковские выписки; документы, подтверждающие совершение валютных операций;
- 10) таможенные декларации, документы, подтверждающие ввоз иностранной валюты и внешних и внутренних ценных бумаг в документальной форме;
- 11) паспорт сделки, если сумма контракта превышает 50000 долларов США;

Наряду с вышеперечисленными документами в п. 1.2 Инструкции № 117-И, установлено требование о предоставлении справки об идентификации валюты по видам (справка о валютных операциях).

Эта справка является документом, подтверждающим совершение валютной операции. Форма и порядок ее составления приведены в приложении 1 к Инструкции № 117-И.

Обратите внимание: Весь пакет документов представляется резидентом не позднее 15 рабочих дней со дня поступления иностранной валюты на его счет в уполномоченном банке (п. 1.3 Инструкции № 117-И).

Прежде чем, осуществить экспорт товаров, экспортер нанопродукции должен обратиться в банк для регистрации внешнеторгового контракта.

Паспорт сделки — документ валютного контроля, содержащий необходимые для осуществления валютного контроля сведения из контракта (договора, соглашения) между резидентом и нерезидентом, предусматривающего экспорт товаров с территории Российской Федерации и их оплату в иностранной валюте и (или) валюте Российской Федерации.

2.2. Оформление паспорта сделки

Согласно п. 2 ст. 20 Закона о валютном регулировании паспорт сделки должен содержать сведения, необходимые в целях обеспечения учета и отчетности по валютным операциям между резидентами и нерезидентами. Указанные сведения отражаются в нем на основании подтверждающих документов, имеющихся у резидентов.

Резидент (российский экспортер) сам заполняет и подписывает паспорт сделки на основании данных из экспортного контракта. Затем паспорт сделки подписывает банк и делает в оригинале контракта запись: «Контракт принят на расчетное обслуживание ... (полное наименование банка, число, месяц, год)», которая удостоверяется печатью банка, а также подписью сотрудника банка, уполномоченного на это. С момента подписания паспорта сделки банк принимает данный контракт на расчетное обслуживание и выполняет функции агента валютного контроля. Ксерокопия паспорта сделки предоставляется затем в таможенный орган, производящий таможенное оформление, для сверки данных, содержащихся в нем, с данными, содержащимися в таможенной декларации. В свою очередь, ксерокопия таможенной декларации, удостоверенная личной номерной печатью и подписью должностного лица таможенного органа, направляется в уполномоченный банк.

Паспорт сделки оформляется в уполномоченном банке либо его филиале резидентом, от имени которого заключен контракт (п. 3.1 Инструкции № 117-И). Форма паспорта сделки и порядок его оформления утверждены Инструкцией № 117-И. Если экспортер осуществляет все валютные операции по контракту (кредитному договору) через счета, открытые в банке-нерезиденте, паспорт сделки оформляется в территориальном учреждении Банка России по месту государственной регистрации экспортера. В этом случае территориальное учреждение Банка России, в котором оформляется паспорт сделки, исполняет функции банка паспорта сделки.

Документы, представляемые для оформления паспорта сделки

Для оформления банком паспорта сделки экспортер представляет в банк единым пакетом следующие документы (п. 3.5 Инструкции № 117-И):

- два экземпляра паспорта сделки, заполненного в соответствии с приложением 4 к инструкции № 117-И;
- контракт (договор), являющийся основанием для проведения валютных операций по контракту (кредитному договору);
- разрешение органа валютного контроля на осуществление валютных операций по контракту (кредитному договору), а также на открытие резидентом счета в банке-нерезиденте, в случаях, предусмотренных актами валютного законодательства РФ;
- прочие документы, полный список которых установлен в п. 4 ст. 23 Закона о валютном регулировании.

В случае внесения сторонами в контракт изменений и/или дополнений, затрагивающих сведения, указанные в ПС, экспортер представляет в банк, подписавший ПС по данному контракту (п. 3.15 Инструкции № 117-И):

- оригиналы и копии изменений и/или дополнений к контракту;
- документы, подтверждающие вносимые изменения и (или) дополнения в контракт;
- паспорт сделки в двух экземплярах, переоформленный с учетом изменений, внесенных в

контракт.

Вышеперечисленные документы должны быть представлены в уполномоченный банк не позднее дня осуществления очередной операции (после внесения изменений или дополнений в контракт) или не позднее очередного срока представления в уполномоченный банк документов и информации.

Обратите внимание: Штраф за не оформление (несвоевременное оформление) паспорта сделки для юридических лиц составляет от 40000 до 50000 рублей (п.6 ст.15.25 КоАП РФ)

Российским экспортерам нанопродукции необходимо внимательно следить за условиями исполнения паспорта сделки, особенно по части сроков и полноты поступления валютной выручки. Нарушения в этой сфере могут иметь весьма неприятные последствия.

Кто может возлагать штрафные санкции на организацию за нарушение валютного законодательства?

Согласно ч. 1 ст. 23.60 КоАП РФ право рассматривать дела, связанные с нарушением валютного законодательства РФ и актов органов валютного регулирования, предусмотренных в ст. 15.25 КоАП РФ, предоставлено органам валютного контроля. Функции органа валютного контроля возложены на Федеральную службу финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор). Эти органы (их руководители и заместители руководителей) и могут налагать штрафные санкции за нарушения в области валютного законодательства.

Кроме того, право осуществлять функции валютного контроля предоставлено:

- Федеральной таможенной службе (ФТС России), которая является агентом валютного контроля и в силу п. 5.3.15 постановления Правительства РФ от 26.07.2006 № 459 «О Федеральной таможенной службе», имеет полномочия осуществлять в пределах ее компетенции контроль за валютными операциями резидентов и нерезидентов, связанными с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу;

- Федеральной налоговой службе (ФНС России), которая также является агентом валютного контроля и в силу п. 5.1.5 постановления Правительства РФ от 30.09.2004 № 506 «Об утверждении положения о Федеральной налоговой службе» имеет право контролировать осуществление валютных операций резидентами, не являющимися кредитными организациями и валютными биржами;

Согласно пп. 80 п. 2 ст. 28.3 КоАП РФ должностные лица агентов валютного контроля вправе составлять протоколы об административных правонарушениях, предусмотренных ст. 15.25 КоАП РФ, в соответствии с задачами и функциями. Соответственно, должностные лица налоговых и таможенных органов вправе возбуждать дела об административных правонарушениях, предусмотренных ст. 15.25 КоАП РФ, при обнаружении достаточных данных, указывающих на нарушения валютного законодательства РФ;

В дополнение к этому согласно ст. 46 НК РФ налоговые органы вправе в случае неуплаты или неполной уплаты налогоплательщиками штрафов, налогов, сборов и пеней в установленные сроки производить в принудительном порядке обращение взыскания на их денежные средства на банковских счетах — валютных и рублевых. Однако взыскание с валютных счетов может производиться только в случае нехватки денежных средств на рублевых счетах. При этом абз. 3 п. 5 ст. 46 НК РФ устанавливает, что при взыскании налога с валютных счетов банк производит операции по продаже валюты за счет налогоплательщика. Данные расходы могут быть учтены налогоплательщиком для целей налогообложения прибыли (пп. 15 п. 1 ст. 265 НК РФ), при применении упрощенной системы налогообложения (пп. 9 п. 1 ст. 346.16 НК РФ);

При выявлении нарушений валютного законодательства должностные лица контролирующих органов составляют протокол об административном правонарушении, в котором должна быть отражена следующая информация (п. 2 ст. 28.2 КоАП РФ):

- 1) дата и место составления протокола;
- 2) должность, фамилия и инициалы лица, составившего протокол;
- 3) сведения о нарушителе;
- 4) суть административного правонарушения, место и время его совершения;
- 5) статья КоАП РФ, предусматривающая административную ответственность за данное

нарушение;

б) объяснение законного представителя юридического лица или физического лица, в отношении которых возбуждено дело;

7) иные сведения.

На основании протокола возбуждается дело об административном правонарушении, которое согласно требованию п. 1 ст. 29.6 КоАП РФ Должно рассматриваться в 15-дневный срок со дня получения протокола об административном правонарушении и других материалов дела По результатам рассмотрения дела об административном правонарушении может быть вынесено постановление:

1) о назначении административного наказания;

2) о прекращении производства по делу об административном правонарушении (п. 1 ст. 29.9 КоАП РФ).

За нарушение валютного законодательства на резидента налагается административный штраф, который является денежным взысканием и может выражаться твердой сумме или в величине, кратной:

1) стоимости предмета административного правонарушения на момент окончания или пресечения административного правонарушения;

2) сумме неуплаченных и подлежащих уплате налогов, сборов или таможенных пошлин, либо сумме незаконной валютной операции, либо сумме денежных средств или стоимости внутренних и внешних ценных бумаг, списанных и (или) зачисленных с невыполнением установленного требования о резервировании, либо сумме денежных средств, не зачисленных в установленный срок на счета в уполномоченных банках, либо сумме денежных средств, не возвращенных в установленный срок в Российскую Федерацию, либо сумме неуплаченного административного штрафа.

В любом случае административный штраф не может превышать 3-кратный размер стоимости предмета административного правонарушения либо соответствующей суммы или стоимости (п. 3 ст. 3.5 КоАП РФ).

Административные штрафы уплачиваются в рублях.

Перечень некоторых санкций приведен в таблице.

Административные взыскания за нарушение валютного законодательства РФ

Вид нарушения	Размер административного штрафа	Основание
Осуществление валютных операций, запрещенных валютным законодательством Российской Федерации, или осуществление валютных операций с невыполнением установленных требований об использовании специального счета	Для граждан, должностных лиц и юридических лиц - в размере от 3/4 до одного размера суммы незаконной валютной операции, суммы денежных средств, списанных и (или) зачисленных с невыполнением установленного требования о резервировании	п. 1 ст. 15.25 КоАП РФ
Нарушение установленного порядка открытия счетов в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации	- для граждан - в размере от 1000 руб. до 1500 руб.; - для должностных лиц - от 5000 руб. до 10 000 руб.; - для юридических лиц - от 50 000 до 100 000 руб.	п. 2 ст. 15.25 КоАП РФ
Неполучение резидентом в установленный срок на свой банковский счет в уполномоченном банке иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающихся за переданные нерезидентам товары	Для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц - в размере от 3/4 до одного размера суммы денежных средств, не зачисленных на счета в уполномоченных банках	п. 4 ст. 15.25 КоАП РФ

<p>Несоблюдение установленных порядка и (или) сроков представления форм учета и отчетности по валютным операциям, отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации с подтверждающими банковскими документами, подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, нарушение установленных правил оформления паспортов сделок либо нарушение установленных сроков хранения учетных и отчетных документов по валютным операциям, подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций или паспортов сделок</p>	<p>- для должностных лиц - в размере от 4000 руб. до 5000 руб.;; - для юридических лиц -от 40 000 руб. до 50 000 руб.</p>	<p>п. 6 ст. 15.25 КоАП РФ</p>
<p>Невыполнение законных требований должностного лица органа, уполномоченного в области экспортного контроля, а равно воспрепятствование осуществлению этим должностным лицом служебных обязанностей</p>	<p>- для физических лиц -от 1000 руб. до 2000 руб.; для должностных лиц - в размере от 5000 руб. до 10 000 руб.</p>	<p>п. 4 ст. 19.4 КоАП РФ</p>

Четвертый шаг при заключении внешнеторговой сделки - это таможенное оформление экспорта, которое происходит на основании контракта, счета-фактуры, паспорта сделки и документа подтверждающего оплату таможенных сборов. При экспорте нанотоваров, как правило, не взимается пошлина, уплачивается только административный сбор за оформление.

Крупные фирмы, имеющие большие объемы экспортных поставок, имеют в своей структуре специализированные подразделения и специалистов, осуществляющих таможенную очистку товаров. Однако если ваша компания отправляет свою продукцию не чаще одного раза в месяц, целесообразно прибегнуть к услугам таможенного брокера. Однако к его выбору нужно подойти ответственно с учетом целого ряда обстоятельств.

Показателями, по которым судят о надежности брокера, как правило, являются: респектабельность, срок работы на валютном рынке, наличие лицензии для работы, возможность контроля регулирующих органов, прозрачность перед Законом, возможность страховки ответственности и рисков, возможность правового урегулирования конфликтов. Рассмотрим подробнее.

Респектабельность – понятие весьма расплывчатое и каждый понимает его по-своему, однако существуют показатели, по которым можно определить респектабельность брокера. Как вы понимаете, такими показателями не могут быть положительные отзывы в Интернете или медали и сертификаты, украшающие сайт брокерской конторы. Все это легко покупается не только в России, но и на Западе. Гораздо полезнее искать негативную информацию на брокера, «забывая» в поисковую систему название конторы, вы сможете ознакомиться не только с положительными отзывами, которые могут быть подделаны, но и всей опубликованной отрицательной информацией на потенциального делового партнера.

Продолжительность (срок) работы брокера на рынке таможенных услуг говорит о том, что брокер работает по четко отлаженным схемам, что эта схема правильно выбрана и отработана, так как удерживает его так долго на вершине успеха

Наличие лицензии и контроль регулирующих органов. Если брокерская фирма прошла процедуру лицензирования, это говорит о том, что она вывела из тени своих владельцев, раскрыла свою бухгалтерию, и обнародовала уставные документы. Кроме прочего, лицензирование предполагает предоставление отчетности регулирующим органам. Такая процедура отсеивает не чистых на руку брокеров – они попросту не могут получить лицензию. Не забывайте об этом, выбирая себе брокера.

И еще один момент: лицензированная деятельность – деятельность защищенная, а поэтому, для рассмотрения жалоб и претензий существует специальный орган. Такие контролирующие органы есть во всем цивилизованном мире. В России, к сожалению, на сегодня не существует организации, которая бы осуществляла контроль над работой на рынке таможенных услуг.

Незнание закона не избавляет вас от ответственности. Выбирая брокера, вы должны ознакомиться с нюансами законодательства по вопросам работы с таможней, компетенции брокеров, законности сделок.

Страхование ответственности и рисков. Один из самых серьезных показателей. В любом случае, очень важно, что бы вы перед работой с брокером проверили его страховые гарантии – это обезопасит вашу работу.

Для возможности правового урегулирования конфликта необходимо наличие договора об оказании брокерских услуг. Внимательно читайте договор – залог вашего спокойствия. Наряду с договором существует и еще один немаловажный пакет документов – публичные регламенты (на проведение сделок) в которых должны быть описаны правила проведения всех манипуляций брокером.

Заключительный шаг, самый сложный и не предсказуемый для российского экспортера - это возмещение НДС.

Налоговым кодексом РФ глава 21 «Налог на добавленную стоимость», строго определен перечень документов, которые экспортер должен предоставить для возмещения экспортного НДС. Но, так как, ранее да и сегодня существует много различных схем по незаконному возмещению НДС из бюджета по фиктивным экспортным поставкам, то контроль за всеми экспортными сделками со стороны государства усилился. И это ужесточение привело к необоснованным, отказам налоговых органов в возмещении НДС.

Применение ставки 0% значит, что экспортер-налогоплательщик со всей суммы реализации по экспортным операциям не начисляет НДС к уплате в бюджет, но при этом, у него есть право принять к вычету суммы НДС, которые предъявлены ему его поставщиками и подрядчиками. Это значит, что при экспорте товаров и других операциях, по которым установлена налоговая ставка 0%, налогоплательщик к уплате в бюджет ничего не начисляет, а право на вычет у него сохраняется. Таким образом, в этом случае налогоплательщик не платит в бюджет сумму налога, а наоборот, бюджет в порядке, предусмотренном ст. 176 НК РФ, должен возместить налогоплательщику разницу между суммой к начислению и суммой вычетов.

В связи с этим в НК РФ установлено, что налогоплательщик обязан доказать свое право на применение ставки 0%, путем представления документов. Для подтверждения обоснованности применения налоговой ставки НДС 0% налогоплательщик обязан представить в налоговый орган документы, предусмотренные статьей 165 НК РФ, в частности:

- внешнеторговый контракт (копия контракта);
- выписка банка (копия выписки), подтверждающая фактическое поступление выручки от реализации товара иностранному лицу на счет налогоплательщика в российском банке;
- если контрактом предусмотрен расчет наличными денежными средствами, налогоплательщик представляет в налоговые органы выписку банка (копию выписки), подтверждающую внесение налогоплательщиком полученных сумм на его счет в российском банке, а также копии приходных кассовых ордеров, подтверждающие фактическое поступление выручки от иностранного лица - покупателя указанных товаров (припасов);
- если незачисление валютной выручки от реализации товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации осуществляется в соответствии с порядком, предусмотренным валютным законодательством Российской Федерации, налогоплательщик представляет в налоговые органы

документы (их копии), подтверждающие право на незачисление валютной выручки на территории Российской Федерации.

- при осуществлении внешнеторговых товарообменных (бартерных) операций налогоплательщик представляет в налоговые органы документы, подтверждающие ввоз товаров (выполнение работ, оказание услуг), полученных по указанным операциям, на территорию Российской Федерации и их оприходование;

- если выручка от реализации товара иностранному лицу поступила на счет налогоплательщика от третьего лица, в налоговые органы наряду с выпиской банка (ее копией) представляется договор поручения по оплате за указанный товар (припасы), заключенный между иностранным лицом и организацией (лицом), осуществившей (осуществившим) платеж;

- таможенная декларация;

Согласно абз.9 пп.3 п.1 ст.165 НК РФ вместо таможенных деклараций экспортер может представить реестр таможенных деклараций, содержащий сведения о таможенном оформлении товаров в соответствии с таможенным режимом экспорта, с отметками таможенного органа Российской Федерации, подтверждающих факт помещения товаров под таможенный режим экспорта. Порядок представления реестров таможенных деклараций утвержден Приказом Минфина РФ от 21.05.2010 №48н.

- копии транспортных, товаросопроводительных и (или) иных документов с отметками пограничных таможенных органов, подтверждающих вывоз товаров за пределы территории Российской Федерации.

Обратите внимание: При реализации нанотоваров на экспорт организациями, применяющими УСН, операции по реализации товаров не подлежат налогообложению налогом на добавленную стоимость, в том числе по ставке в размере 0%. Поэтому документы, подтверждающие правомерность применения нулевой ставки НДС, организациями, применяющими УСН, в налоговые органы не предоставляются (письмо Минфина России от 27.04.2010 № 03-07-08/135).

Налогоплательщик осуществляет операции, облагаемые по ставке 0% и предусмотренные п. 1 ст. 164 НК РФ, при условии предоставления пакета документов, предусмотренных ст. 165 НК РФ. Срок представления этих документов - 180 с момента совершения соответствующей операции.

Эти документы предоставляются налогоплательщиками для обоснования применения налоговой ставки 0% одновременно с предоставлением налоговой декларации. (п. 10 ст. 165 НК РФ). В этом случае заполняется Раздел 4 Декларации.

Обратите внимание: Если налогоплательщик, находясь на общем режиме налогообложения, реализовал товары на экспорт, а затем перешел на применение специального налогового режима (например ЕСХН) и только после этого перехода собрал пакет документов для подтверждения ставки 0% по экспортируемым товарам, то такой налогоплательщик не сможет применить нулевую ставку НДС в отношении экспортированных товаров, а также налоговые вычеты (письмо Минфина РФ от 15.04.2010 №03-07-11/118).

Если согласно декларации, поданной налогоплательщиком, по итогам налогового периода, сумма налоговых вычетов превышает сумму налога к уплате в бюджет, то разница подлежит возмещению (зачету, возврату) налогоплательщику. Возмещение суммы налога будет произведено, только после того, как налоговый орган осуществит камеральную налоговую проверку представленной декларации и документов в порядке, установленном ст.88 НК РФ. Срок проведения такой проверки три месяца со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации (п.2 ст. 88 НК РФ).

По окончании проверки руководитель (заместитель руководителя) налогового органа в течение 7-ми дней должен принять одно из решений (п.2 ст. 176 НК РФ):

- решение о возмещении полностью суммы налога, заявленной к возмещению;
- решение об отказе в возмещении полностью суммы налога, заявленной к возмещению;
- решение о возмещении частично суммы налога, заявленной к возмещению, и решение об отказе в возмещении частично суммы налога, заявленной к возмещению.

Если в результате проверки было обнаружено налоговое правонарушение, то одновременно с одним из вышеуказанных решений, налоговый орган вправе по результатам проверки принять решение о привлечении налогоплательщика к ответственности за совершение этого налогового правонарушения (п.3 ст. 176 НК РФ).

Обратите внимание: С 1-го квартала 2010-го года Законом от 17.12.2009 года №318-ФЗ введен заявительный порядок возмещения НДС (ст.176¹ НК РФ).

Право на применение заявительного порядка имеют:

1. налогоплательщики-организации у которых совокупная сумма НДС, акцизов, налога на прибыль и налога на добычу полезных ископаемых, уплаченная за 3 календарных года, предшествующих году, в котором подается заявление о применении заявительного порядка возмещения налога, без учета сумм налогов, уплаченных в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ и в качестве налогового агента, составляет не менее 10 миллиардов рублей.

2. налогоплательщики, предоставившие вместе с налоговой декларацией, в которой заявлено право на возмещение налога, действующую банковскую гарантию, предусматривающую, обязательство банка на основании требования налогового органа уплатить в бюджет за налогоплательщика суммы налога, излишне полученные им (зачтенные ему) в результате возмещения налога в заявительном порядке, если решение о возмещении суммы налога, заявленной к возмещению, в заявительном порядке будет отменено полностью или частично (пп.2 п.2 ст. 176¹ НК РФ).

Сумма налога по операциям реализации товаров (работ, услуг), облагаемых НДС по ставке 0%, исчисляется отдельно по каждой такой операции (п.6 ст.166 НК РФ).

Обратите внимание: Если документы, подтверждающие ставку НДС 0%, налогоплательщик, так и не смог собрать или собрал позже установленного срока (180 дней), он обязан исчислить с суммы такой операции НДС по ставке 18% или 10%. При этом он будет иметь право на вычет предъявленных ему сумм налога, в том числе тех, которые он ранее восстановил.

Уточненную декларацию по НДС налогоплательщик должен подать, за тот период, в котором произошла сама операция, которая облагаться по ставке 0%. Поэтому налогоплательщик должен будет внести исправления в книгу продаж и книгу покупок того налогового периода, в котором произошла эта операция. Исправления вносятся путем заполнения дополнительных листов.

- налогоплательщик обязан подать уточненную декларацию за налоговый период отгрузки;
- налогоплательщик обязан рассчитать и уплатить налоговую недоимку и пени за задержку налогового платежа.

Налоговая база исчисляется по следующему курсу:

- если к моменту истечения установленного срока представления документов оплата уже произошла по курсу на дату оплаты (п.3 ст.153 НК РФ);
- если к указанному моменту оплата еще не произведена - то по курсу на дату отгрузки.

В случае реализации товаров на экспорт в многооборотной таре, подлежащей возврату поставщику, стоимость многооборотной тары не включается в налоговую базу по НДС, определяемую при реализации экспортируемых товаров (письмо Минфина РФ от 03.11.2009 №03-07-08/226).

Сумма пени рассчитывается как 1/300 ставки рефинансирования ЦБ РФ от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки. Если ставка рефинансирования менялась "внутри" периода задержки платежа, то периоды с разными действующими ставками рефинансирования считаются отдельно и суммы пени затем складываются.

Начисление пени в бухгалтерском учете отражается на дату уплаты.

Сумма - по ставке 18% (или 10%) сверху от суммы контракта в рублях по курсу ЦБ РФ либо на дату оформления региональными таможенными органами грузовой таможенной декларации на вывоз товаров в таможенном режиме экспорта, либо на дату оплаты товара. Дата - дата помещения товаров под таможенный режим экспорта - п.9 ст. 167 НК РФ.

Обратите внимание: По правилам п.2 ст. 173 НК РФ налогоплательщик вправе обратиться за возмещением в течение трех лет по окончании соответствующего налогового периода - трехлетний срок отсчитывается с периода, следующего за периодом реализации.

В случае не подтверждения факта экспорта сумма НДС с реализации относится на убытки. Сумма такого убытка не учитывается при исчислении налога на прибыль.

Если экспортер реализовал товар, но получил от иностранного партнера только часть валютной выручки, то порядок действий будет следующий:

- как и в общем случае, экспортер должен представить в налоговые органы документы, предусмотренные в статье 165 НК РФ, в том числе выписку банка (ее копию), подтверждающую фактическое поступление выручки от реализации товаров иностранному лицу на счет налогоплательщика, открытый в российском банке.

- экспортер может применить ставку НДС 0% только в пределах суммы выручки, указанной в этой выписке (письмо Минфина РФ от 28.08.2007 №03-07-08/241).

Если налогоплательщик осуществляет операции, как подлежащие, так и не подлежащие налогообложению, он обязан вести раздельный учет таких операций (п.4 ст. 149 НК РФ). Методика раздельного учета разрабатывается как часть учетной политики на основании Положения по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008), утвержденного приказом Минфина России от 06.10.2008 №60н. В составе учетной политики утверждается рабочий план счетов, который может предполагать открытие субсчетов для ведения раздельного учета.

Напомним, что поставщики-экспортеры нанопродукции не должны уплачивать НДС при получении авансов в счет предстоящей поставки товаров на экспорт. Но если в течение 180 дней с момента отгрузки товаров на экспорт в налоговый орган не будут представлены документы, подтверждающие факт экспорта (ст. 165 НК РФ), необходимо будет с суммы этой реализации исчислить НДС по стандартной ставке (18% или 10%) и уплатить в бюджет.

2.3. Порядок взимания косвенных налогов на территории Таможенного союза

После создания Таможенного союза появилась специфика документального оформления и налогового учета экспортных операций в иностранные государства-члены союза

Правовой основой регулирования косвенных налогов при экспорте товаров, в том числе и нанопродукции, с 01.07.2010 являются следующие документы:

- Соглашение между Правительством Республики Беларусь, Правительством Республики Казахстан и Правительством Российской Федерации от 25.01.2008 "О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе" в редакции от 11.12.2009

- Протокол от 11.12.2009 "О порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в Таможенном союзе"

Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Казахстан от 09.10.2000 "О принципах взимания косвенных налогов во взаимной торговле", Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Беларусь от 15.09.2004 "О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг", Протокол между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь от 23.03.2007 "О порядке взимания косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг" применяются, если их положения не противоречат Соглашению между Правительством Республики Беларусь, Правительством Республики Казахстан и Правительством Российской Федерации от 25.01.2008 "О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе".

Налог на добавленную стоимость - налог внутреннего пользования. Ставки НДС в каждой стране - участнице Таможенного союза остаются свои, и НДС уплачивается в национальные бюджеты. Например, российское налоговое законодательство предусматривает ставки НДС в размере 0, 10, 18% (ст.164 НК РФ). В Белоруссии – ставка НДС 20%.

При экспорте нанотоваров на территорию другого государства (члена Таможенного союза) применяется нулевая ставка НДС. Правом на применение нулевой ставки по НДС обладает налогоплательщик государства (члена Таможенного союза), с территории которого вывезены товары. Он же имеет право на вычеты в обычном порядке, как если бы товары были экспортированы за пределы Таможенного союза.

В ст.2 Соглашения от 25.01.2008 "О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе" установлены принцип взимания косвенных налогов, а порядок уплаты косвенных налогов и механизмы контроля за их уплатой - ст.1 протокола о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в таможенном союзе от 11 декабря 2009 года.

При экспорте товаров применяется нулевая ставка, при условии, представления в налоговый орган документов, предусмотренных п. 2 ст.1 протокола о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в таможенном союзе от 11 декабря 2009 года.

Место реализации товаров определяется в соответствии с законодательством государств (членов таможенного союза).

Для подтверждения обоснованности применения нулевой ставки НДС государства (члена таможенного союза), с территории которого вывезены товары, в налоговый орган одновременно с налоговой декларацией представляются следующие документы (их копии):

1) договоры (контракты) с учетом изменений, дополнений и приложений к ним (далее – договоры (контракты), на основании которых осуществляется экспорт товаров; в случае лизинга товаров или товарного кредита (товарного займа, займа в виде вещей) – договоры (контракты) лизинга, договоры (контракты) товарного кредита (товарного займа, займа в виде вещей); договоры (контракты) на изготовление товаров; договоры (контракты) на переработку давальческого сырья;

2) выписка банка, подтверждающая фактическое поступление выручки от реализации экспортированных товаров на счет налогоплательщика-экспортера, если иное не предусмотрено законодательством государства (члена таможенного союза).

Если договором (контрактом) предусмотрен расчет наличными денежными средствами и такой расчет не противоречит законодательству государства (члена таможенного союза), с территории которого экспортируются товары, налогоплательщик представляет в налоговый орган выписку банка (копию выписки), подтверждающую внесение налогоплательщиком полученных сумм на его счет в банке, а также копии приходных кассовых ордеров, подтверждающих фактическое поступление выручки от покупателя указанных товаров, если иное не предусмотрено законодательством государства – члена таможенного союза, с территории которого экспортируются товары.

В случае вывоза товаров по договору (контракту) лизинга, предусматривающему переход права собственности на них к лизингополучателю, налогоплательщик представляет в налоговый орган выписку банка (копию выписки), подтверждающую фактическое поступление лизингового платежа (в части возмещения первоначальной стоимости товаров (предметов лизинга) на счет налогоплательщика-экспортера, если иное не предусмотрено законодательством государства – члена таможенного союза).

В случае осуществления внешнеторговых товарообменных (бартерных) операций, предоставления товарного кредита (товарного займа, займа в виде вещей) налогоплательщик-экспортер представляет в налоговый орган документы, подтверждающие импорт товаров (выполнение работ, оказание услуг), полученных (приобретенных) им по указанным операциям;

3) заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов покупателем (по форме Приложения 1 к протоколу об обмене информацией в электронном виде между налоговыми органами государств-членов таможенного союза об уплаченных суммах косвенных налогов);

Заявление содержит 20 реквизитов, аналогичных реквизитам ГТД. Заявление состоит из трех разделов и приложения: первый и третий разделы заполняет сам налогоплательщик, а второй обязателен для заполнения налоговым органом.

В первом разделе указываются продавец и покупатель товара, наименование товара, а также его количество и стоимость. Кроме того, указываются налоговые ставки, налоговая база, сумма налогов и т.д. Раздел имеет 20 основных количественных и качественных показателей (граф), обязательных для заполнения.

Во втором разделе должна стоять отметка о регистрации заявления при представлении в налоговый орган и отметка налогового органа об уплате косвенных налогов.

Третий раздел содержит данные о продавце, комитенте, доверителе или принципале, а также о покупателе, комиссионере, поверенном или агенте. Как и в первом разделе, в строках "Покупатель" или "Продавец", для налогоплательщиков Республики Беларусь указывается УНП (учетный номер плательщика), для налогоплательщиков Республики Казахстан - РНН (регистрационный номер налогоплательщика), либо БИН (бизнес -идентификационный номер), либо ИИН (индивидуальный идентификационный номер), для налогоплательщиков Российской Федерации - ИНН/КПП (идентификационный номер налогоплательщика/код причины постановки на учет)

Заявление должно представляться экспортером-налогоплательщиком на бумажном носителе в четырех экземплярах и в электронном виде в налоговый орган по месту постановки на учет.

Заявление обязательно должно быть подписано руководителем организации или ее представителем и главным бухгалтером или индивидуальным предпринимателем. Полномочия представителя должны быть подтверждены в порядке, установленном законодательством государства - члена Таможенного союза.

Заявление первоначально подготавливает импортер другого государства - члена Таможенного союза в свой налоговый орган на бумажном носителе (в четырех экземплярах) и в электронном виде. Два экземпляра с отметкой налогового органа того государства он передает своему контрагенту-экспортеру, а тот включает их в число подтверждающих документов. Об этом говорится в п.1 Правил заполнения заявления о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, которые являются Приложением 2 к Протоколу об обмене.

На бумажном заявлении должна стоять отметка о том, что покупатель товаров оплатил в стране-импортере косвенный налог. Такую отметку ставит налоговый орган того государства-члена Таможенного союза, где находится покупатель - импортер товаров.

Обратите внимание: Применение ставки НДС 0% возможно только при исполнении налоговых обязательств контрагента, без этого экспортер не сможет принять свой входящий НДС к вычету.

4) транспортные (товаросопроводительные) документы, предусмотренные законодательством государства (члена таможенного союза), подтверждающие перемещение товаров с территории одного государства – члена таможенного союза на территорию другого государства (члена таможенного союза).

5) иные документы, подтверждающие обоснованность применения нулевой ставки НДС, предусмотренные законодательством государства (члена таможенного союза), с территории которого экспортированы товары.

Документы представляются в налоговый орган в течение 180 календарных дней с даты отгрузки (передачи) товаров.

При непредставлении этих документов в установленный срок суммы косвенных налогов, подлежат уплате в бюджет за налоговый (отчетный) период, на который приходится дата отгрузки товаров, либо иной налоговый (отчетный) период, установленный законодательством государства – члена таможенного союза, с правом на вычет (зачет) соответствующих сумм НДС согласно законодательству государства – члена таможенного союза, с территории которого экспортированы товары.

В целях исчисления НДС при реализации товаров датой отгрузки признается дата первого по времени составления первичного бухгалтерского (учетного) документа, оформленного на покупателя товаров (первого перевозчика), либо дата выписки иного обязательного документа, предусмотренного законодательством государства – члена таможенного союза для налогоплательщика НДС.

В случае неуплаты, неполной уплаты косвенных налогов, уплаты таких налогов с нарушением срока, налоговый орган взыскивает косвенные налоги и пени в порядке и размере, установленном законодательством государства – члена таможенного союза, с территории которого экспортированы товары, а также применяет способы обеспечения исполнения обязательств по уплате косвенных налогов, пеней и меры ответственности, установленные законодательством этого государства.

В случае представления налогоплательщиком документов по истечении срока, уплаченные суммы косвенных налогов подлежат вычету (зачету), возврату в соответствии с законодательством государства – члена таможенного союза, с территории которого экспортированы товары. Суммы пеней, штрафов, начисленные и уплаченные за нарушение сроков уплаты косвенных налогов, возврату не подлежат.

Налоговый орган проверяет обоснованность применения нулевой ставки НДС, налоговых вычетов (зачетов) по указанным налогам, а также принимает (выносит) соответствующее решение согласно законодательству государства – члена таможенного союза, с территории которого экспортированы товары.

Если представленные налогоплательщиком сведения о перемещении товаров и уплате косвенных налогов не соответствуют данным, полученным в рамках установленного между налоговыми органами государств – членов таможенного союза обмена информацией, налоговый орган взыскивает косвенные налоги и пени в порядке и размере, предусмотренном законодательством государства – члена таможенного союза, с территории которого экспортированы товары, а также применяет способы обеспечения исполнения обязательств по уплате косвенных налогов, пеней и меры ответственности, установленные законодательством этого государства.

Возврат товара при реимпорте

Каждая организация-экспортер, может оказаться в ситуации, когда будет необходимо произвести обратный ввоз экспортированных ранее с территории РФ товаров. Для этого существует таможенный режим реимпорт.

Реимпорт - таможенная процедура, при которой товары, ранее вывезенные с таможенной территории таможенного союза, ввозятся обратно на таможенную территорию таможенного союза в сроки, установленные ст.293 ТК ТС без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования - ст.292 ТК ТС.

В соответствии со ст. 239 ТК ТС, под таможенный режим реимпорта помещаются ранее вывезенные товары, помещенные под таможенную процедуру экспорта либо являвшиеся продуктами переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, и вывезенные с таможенной территории таможенного союза в соответствии с таможенной процедурой реэкспорта, если:

- эти товары помещаются под таможенную процедуру реимпорта в течение 3 (трех) лет со дня, следующего за днем их перемещения через таможенную границу при вывозе с таможенной территории таможенного союза;
- эти товары находятся в неизменном состоянии, за исключением изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки), хранения и (или) использования (эксплуатации);
- таможенному органу представлены документы, необходимые для помещения товаров под таможенную процедуру реимпорта в соответствии со ст.294 ТК ТС.

Обратите внимание: Так как операции по реализации товаров на экспорт не освобождаются от НДС, а облагаются по ставке 0%, то при ввозе товаров на таможенную

территорию РФ в таможенном режиме реимпорта налогоплательщик должен уплатить возмещенный (возвращенный) ему в связи с экспортом товара НДС в порядке, предусмотренном ст. 172 НК РФ. Необходимость возврата налога в бюджет обусловлена тем, что товар находится на таможенной территории РФ и не может считаться экспортированным.

Налоговый Кодекс не предусматривает принятие к вычету НДС, уплаченного при ввозе товаров в таможенном режиме реимпорта (письмо ФНС от 21.03.2006 №ШТ-6-03/297@.)

При возврате товара от иностранного покупателя, продавец-экспортер обязан внести исправления в счет-фактуру, которую он ранее выписывал сам себе при отгрузке товара в таможенном режиме экспорта. В счет-фактуру вносятся исправления, соответствующие данным возвращаемого товара. При этом все корректировки в счете-фактуре должны быть заверены подписью руководителя и печатью продавца с указанием даты внесения исправления - даты отметки на таможенной декларации "Реимпорт разрешается. Выпуск разрешен".

В книгу продаж продавца в этом случае заносятся соответствующие исправления, сделанные в счете-фактуре. Исправления в счете-фактуре и запись в книге продаж относятся к тому налоговому периоду, в котором была представлена декларация по НДС по ставке 0% в отношении первоначально отгруженного на экспорт товара.

Исправления вносятся в порядке, предусмотренном п.29 Правил ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж при расчетах по НДС, утв. Постановлением Правительства РФ от 02.12.2000 №914.

Бухгалтерский учет.

При осуществлении экспортных операций главный бухгалтер должен правильно организовать ведение бухгалтерского учета и сопровождение экспортных операций, учитывая порядок перехода права собственности на экспортируемые товары к покупателю; формы расчетов; участие или неучастие в экспорте посреднических организаций.

Бухгалтерский учет экспортных товарных операций в организации должен обеспечивать: контроль за соблюдением договоров, обязательств, учет движения и контроль за сохранностью экспортных товаров; определение результатов деятельности, контроль за наличием и использованием валютных средств.

Бухгалтерский учет экспортных товарных операций должен осуществляться в соответствии с законами и правилами регулирования и ведения экспортно-импортных торговых операций.

Внешнеторговая сделка оформляется контрактом, который определяет права и обязанности сторон. При заключении контракта необходимо изучить конъюнктуру рынка товаров, определить момент заключения сделки, изучить финансовое положение и платежеспособность партнера.

Бухгалтерский учет экспортной деятельности предприятия осуществляется по единому Плану счетов бухгалтерского учета и инструкции по его применению, утвержденными приказом Минфина России от 31 октября 2000 г., обязательному к исполнению, для коммерческих организаций РФ.

Выручка от реализации экспортной продукции подлежит отражению в бухгалтерском учете в момент признания доходов организации.

Датой признания дохода (датой отражения выручки от реализации продукции в бухгалтерском учете), применительно к экспортным операциям, является дата перехода права собственности на экспортируемую продукцию от экспортера к импортеру.

В первую очередь, нужно определить, в какой момент, происходит переход права собственности на реализуемый товар, т.е. нужно определить: дату перехода права собственности на поставляемый товар и право страны, которыми будут руководствоваться стороны внешнеторговой сделки. Если в качестве применимого права собственности определено национальное право РФ, то в вопросе перехода права собственности для бухгалтерского и налогового учета нужно руководствоваться ГК РФ.

Нормативным документом, которым устанавливаются особенности формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации об операциях в иностранной валюте в РФ, является ПБУ 3/2006 "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в

иностранной валюте", утвержденный 27.11.06 г. приказом Минфина РФ N 154н (в редакции Приказов Минфина РФ от 25.12.2007 № 147н, от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н).

В соответствии с ПБУ 3/2006 стоимость активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, для отражения в бухгалтерском учете и отчетности подлежит пересчету в рубли. Пересчет производится по курсу, установленному Центральным банком Российской Федерации.

При ведении банковских операций по валютным счетам датой совершения операции будет дата зачисления денежных средств на валютный счет или их списания с валютного счета организации в кредитной организации. Для кассовых операций с иностранной валютой датой совершения операции будет дата поступления иностранной валюты, денежных документов в иностранной валюте в кассу организации или выдача их из кассы. Для расходов, связанных со служебными командировками и служебными поездками за рубеж датой совершения операции в иностранной валюте будет считаться дата утверждения авансового отчета.

В бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности могут возникать курсовые разницы, возникающие при пересчете стоимости денежных знаков в кассе организации, средств на банковских вкладах, денежных и платежных документов, ценных бумаг, средств в расчетах, выраженной в иностранной валюте, в рубли на дату совершения операции; при погашении дебиторской или кредиторской задолженности, выраженной в иностранной валюте, если курс на дату исполнения обязательств по оплате отличался от курса на дату принятия этой дебиторской или кредиторской задолженности в отчетном периоде от курса на отчетную дату, в котором эта дебиторская задолженность была пересчитана в последний раз. (п.11 раздела III ПБУ 3/2006)

Курсовая разница – это разница между рублевой оценкой актива или обязательства, стоимость которых выражена в иностранной валюте, на дату исполнения обязательств по оплате или отчетную дату данного отчетного периода, и рублевой оценкой этого же актива или обязательства на дату его принятия к бухгалтерскому учету в отчетном периоде или отчетную дату предыдущего отчетного периода. (п.3 абз.3 раздела I ПБУ 3/2006).

В бухгалтерском учете курсовые разницы отражаются в том периоде, к которому относится дата исполнения обязательств по оплате или за который составлена бухгалтерская отчетность. Курсовые разницы относятся на финансовые результаты организации как прочие доходы (положительные) или прочие расходы (отрицательные).

Обращаем внимание российских экспортеров нанопродукции, особенно только начинающих свою внешнеэкономическую деятельность. Во избежание проблем, связанных с отказом налоговых органов в возмещении НДС, при экспортных операциях руководителю организации необходимо обеспечить своевременное поступление в бухгалтерию таких документов, как:

- экспортных контрактов;
- приказа об учетной политике предприятия;
- книги регистрации контрактов;
- паспортов сделок;
- банковских документов уполномоченных банков;
- ведомостей учета готовой продукции;
- ведомостей учета отгруженной экспортной продукции;
- бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия;
- главной книги;
- книги продаж;
- книги покупок;
- грузовых таможенных деклараций;
- первичных товаросопроводительных документов;
- налоговых деклараций;
- договоров с транспортными, посредническими, экспедиторскими и прочими организациями, которые принимают участие в реализации продукции предприятия на экспорт;
- авансовых отчетов подотчетных лиц и др.

Руководитель должен обязать бухгалтера внимательно следить за правильностью оформления документов, своевременностью проведения текущих первичных документов, формирования выручки, закрытия дебиторской задолженности по ранее отгруженным партиям, своевременного и правильного определения курсовой разницы, возникающей на счетах расчетов.

Часть 3. Таможенное оформление

3.1. Таможенное декларирование

Порядок совершения таможенных операций при вывозе товаров, в том числе и нанопродукции, с единой таможенной территории Таможенного союза соответствует тому порядку, что применялся в Российской Федерации до образования Таможенного союза.

При вывозе товары декларируются в соответствии с таможенной процедурой, предусматривающей их вывоз, а в месте их убытия за пределы таможенной территории Таможенного союза совершаются таможенные операции, связанные с убытием.

Порядок декларирования товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС.

Товары подлежат таможенному декларированию при помещении под таможенную процедуру либо в иных случаях, установленных в соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза (далее – ТК ТС).

В переходных положениях ТК ТС содержится норма, закрепляющая декларирование товаров по принципу резидентства. В статье 368 ТК ТС предусмотрено, что до издания отдельного решения Межгосударственного совета ЕврАзЭС (Высшего органа Таможенного союза) на уровне глав государств-членов Таможенного союза декларация на товары будет подаваться таможенным органам той страны, в которой зарегистрировано либо постоянно проживает лицо, являющееся декларантом. То есть декларанты - российские юридические лица и индивидуальные предприниматели, будут декларировать товары только таможенным органам Российской Федерации. Это связано с тем, что в Таможенном союзе в рамках ЕврАзЭС (далее – Таможенный союз) пока унифицировано только таможенное законодательство, а иные виды законодательства – гражданское, банковское, налоговое остаются национальными.

ТК ТС предусматривает 2 (две) формы декларирования – письменную и электронную.

Виды таможенной декларации при экспорте продукции наноиндустрии:

- 1) декларация на товары;
- 2) транзитная декларация.

Единые на всей территории Таможенного союза формы и порядок заполнения декларации на товары, определены решениями Комиссии Таможенного союза:

- №257 от 20.05.2010 «Об Инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций»;

- №379 от 20.09.2010 «О внесении изменения в Решение Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 года №257 «Об Инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций» и дополнения в Решение Комиссии Таможенного союза от 18 июня 2010 г. №289 «О форме и порядке заполнения транзитной декларации»»;

- №617 от 07.04.2011 «О внесении изменений и дополнений в Инструкцию о порядке заполнения декларации на товары, утвержденную Решением Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 года №257».

Форма декларации на товары и Инструкция о порядке заполнения декларации на товары вступили в силу с 01 января 2011 года.

Кроме того, Инструкцией о порядке использования транспортных (перевозочных), коммерческих и (или) иных документов в качестве декларации на товары, утвержденной решением Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 № 263, предусмотрена возможность при соблюдении определенных условий использовать транспортные (перевозочные), коммерческие и (или) иные документы в качестве декларации на товары с предоставлением письменного заявления или перечня товаров.

В частности, при соблюдении предусмотренных данной Инструкцией условий может использоваться письменное заявление в отношении экспресс - грузов по установленной форме, а в отношении других товаров – в произвольной форме, но с обязательным указанием определенных сведений.

Подача таможенной декларации в письменной форме должна сопровождаться представлением таможенному органу ее электронной копии, если иное не установлено ТК ТС,

решением Комиссии Таможенного союза либо законодательством государств - членов Таможенного союза в случаях, предусмотренных решением Комиссии Таможенного союза. В частности, электронная копия не потребуется при подаче письменного заявления или перечня товаров.

Также подача таможенной декларации должна сопровождаться представлением таможенному органу документов, на основании которых заполнена таможенная декларация, если иное не установлено ТК ТС.

К таким документам относятся:

- документы, подтверждающие полномочия лица, подающего таможенную декларацию;
- документы, подтверждающие совершение внешнеэкономической сделки, а в случае отсутствия внешнеэкономической сделки - иные документы, подтверждающие право владения, пользования и (или) распоряжения товарами, а также и иные коммерческие документы, имеющиеся в распоряжении декларанта;
- транспортные (перевозочные) документы;
- документы, подтверждающие соблюдение запретов и ограничений;
- документы, подтверждающие соблюдение ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер;
- документы, на основании которых был заявлен классификационный код товара по единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (далее – ТН ВЭД ТС);
- документы, подтверждающие уплату и (или) обеспечение уплаты таможенных платежей;
- документы, подтверждающие право на льготы по уплате таможенных платежей, на применение полного или частичного освобождения от уплаты таможенных пошлин, налогов в соответствии с таможенными процедурами, установленными ТК ТС, либо на уменьшение базы (налоговой базы) для исчисления таможенных пошлин, налогов;
- документы, подтверждающие заявленную таможенную стоимость товаров и выбранный метод определения таможенной стоимости товаров;
- документ, подтверждающий соблюдение требований в области валютного контроля, в соответствии с валютным законодательством государств-членов Таможенного союза.

Если в перечисленных выше документах, не содержатся сведения, заявленные в таможенной декларации, представляются иные документы, на основании которых заполнена таможенная декларация.

При подаче декларации на товары для помещения под таможенную процедуру экспорта товаров, к которым не применяются вывозные таможенные пошлины, предусмотрен сокращенный перечень документов. В данном случае количество представляемых документов сокращено до 7 (семи):

- документы, подтверждающие полномочия лица, подающего таможенную декларацию;
- документы, подтверждающие совершение внешнеэкономической сделки, либо иные документы, подтверждающие право владения, пользования и (или) распоряжения товарами не в рамках внешнеэкономической сделки, и иные коммерческие документы, имеющиеся в распоряжении декларанта;
- транспортные (перевозочные) документы;
- документы, подтверждающие соблюдение запретов и ограничений;
- документы, на основании которых был заявлен классификационный код товара по ТН ВЭД ТС;
- документы, подтверждающие уплату и (или) обеспечение уплаты таможенных платежей;
- документ, подтверждающий соблюдение требований в области валютного контроля, в соответствии с валютным законодательством государств-членов Таможенного союза.

Если отдельные документы, на основании которых заполнена таможенная декларация, не могут быть представлены при подаче таможенной декларации, по мотивированному обращению декларанта таможенный орган разрешает представление таких документов до выпуска товаров, а в

случаях, предусмотренных законодательством государств-членов Таможенного союза, – после выпуска товаров.

При таможенном декларировании товаров представляются оригиналы документов либо их копии. Таможенный орган вправе проверить соответствие копий представленных документов их оригиналам в случаях, установленных законодательством государств - членов Таможенного союза.

Если при таможенном декларировании товаров в таможенный орган ранее представлялись документы, которые используются при таможенном декларировании, достаточно представления копий таких документов либо указания сведений о представлении таможенному органу таких документов.

Перечень сведений, подлежащих указанию в таможенной декларации, ограничивается только сведениями, которые необходимы для исчисления и взимания таможенных платежей, формирования таможенной статистики и применения таможенного законодательства таможенного союза и иного законодательства государств-членов Таможенного союза. В то же время эти сведения в зависимости от таможенной процедуры, категорий товаров, лиц их перемещающих, вида транспорта, могут сокращаться решением Комиссии Таможенного союза либо законодательством государств - членов Таможенного союза, если это предусмотрено решением Комиссии Таможенного союза.

Таможенная декларация на товары, вывозимые с таможенной территории Таможенного союза, подается до их убытия с таможенной территории Таможенного союза, если иное не установлено ТК ТС.

Таможенный орган регистрирует или отказывает в регистрации таможенной декларации в срок не более 2 (двух) часов с момента подачи таможенной декларации в порядке, определяемом решением Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 № 262.

ТК ТС устанавливает, что декларантами могут быть:

1) лицо государства-члена Таможенного союза:

- заключившее внешнеэкономическую сделку либо от имени (по поручению) которого эта сделка заключена;

- имеющее право владения, пользования и (или) распоряжения товарами – при отсутствии внешнеэкономической сделки;

2) иностранные лица:

- физическое лицо, перемещающее товары для личного пользования;

- лицо, пользующееся таможенными льготами в соответствии с главой 45 ТК ТС;

- организация, имеющая представительство, созданное на территории государства-члена Таможенного союза в установленном порядке, - при заявлении таможенной процедуры реэкспорта;

- лицо, имеющее право распоряжаться товарами не в рамках сделки, одной из сторон которой выступает лицо государства-члена Таможенного союза.

Статья 191 ТК ТС дифференцированно подходит к вопросу внесения изменений в таможенную декларацию до выпуска и после выпуска товаров.

До выпуска товаров сведения, заявленные в таможенной декларации, могут быть изменены или дополнены с разрешения таможенного органа по мотивированному письменному обращению декларанта при одновременном соблюдении следующих условий:

- если вносимые изменения и дополнения не влияют на принятие решения о выпуске товаров и не влекут необходимости изменять сведения, влияющие на определение размера сумм таможенных платежей, за исключением случаев корректировки таможенной стоимости товаров, и соблюдение запретов и ограничений;

- если к моменту получения обращения декларанта таможенный орган не уведомил его о месте и времени проведения таможенного досмотра и (или) не принял решения о проведении иных форм таможенного контроля в отношении товаров.

Особо оговаривается, что изменение и дополнение сведений, заявленных в зарегистрированной таможенной декларации, не может повлечь за собой заявление сведений о товарах иных, чем те, которые были указаны в зарегистрированной таможенной декларации.

Внесение изменений и дополнений в таможенную декларацию после выпуска товаров допускается в случаях и порядке, которые определяются решением Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 № 255.

К документам, сопровождаемым подачу таможенной декларации, подпунктом 8 пункта 1 статьи 183 ТК ТС отнесены документы, на основании которых был заявлен классификационный код по ТН ВЭД ТС.

К таким документам могут относиться документы, содержащие:

- сведения о составе товара (если в ТН ВЭД ТС для товара примечанием к группе, позиции или текстом позиции установлены требования по содержанию каких-либо веществ (элементов), материалов в товаре);

- сведения о процессах переработки и видов переработки товара (если классификационным признаком, определенным в примечаниях к группе, позиции или текстом позиции ТН ВЭД ТС, является вид обработки товара или степень обработки товара): технологические схемы, технологические инструкции, описание технологического процесса и т.п.;

- сведения о технических характеристиках товара и принципе действия (если классификационным признаком, определенным в примечаниях к группе, позиции или текстом позиции ТН ВЭД ТС, является вес, размер, мощность, производительность и т.п.): техническая документация (чертежи, блок-схемы, технический паспорт, технический паспорт, инструкция по эксплуатации, технологические схемы, руководство пользователя и т.п.).

В случае отсутствия при декларировании каких-либо документов или сведений, а так же при необходимости подтверждения сведений о товаре и классификационном коде, заявленном в таможенной декларации, таможенный орган запрашивает соответствующие документы (перечень которых указывается в уведомлении декларанта) или направляет в экспертную организацию образцы для исследования.

3.2. Выпуск товаров

В соответствии со статьей 196 ТК ТС выпуск товаров должен быть завершен таможенным органом не позднее одного рабочего дня (!), следующего за днем регистрации таможенной декларации, если иное не установлено ТК ТС. Кроме того, для товаров к которым не применяются вывозные таможенные пошлины, помещаемых под таможенную процедуру экспорта, и товаров, помещаемых под таможенную процедуру временного вывоза, перечень которых определяется Комиссией Таможенного союза, срок выпуска сокращен до четырех часов (!) с момента регистрации декларации на товары. Сроки выпуска товаров могут быть продлены, но не могут превышать 10 (десяти) рабочих дней со дня, следующего за днем регистрации таможенной декларации.

Основанием для выпуска является выполнение следующих условий:

1) таможенному органу представлены лицензии, сертификаты, разрешения и (или) иные документы, необходимые для выпуска товаров в соответствии с ТК ТС и (или) иными международными договорами государств - членов Таможенного союза, за исключением случаев, когда в соответствии с законодательством государств - членов Таможенного союза указанные документы могут быть представлены после выпуска товаров;

2) лицами соблюдены необходимые требования и условия для помещения товаров под избранную таможенную процедуру в соответствии с ТК ТС, а при установлении таможенных процедур в соответствии с:

- пунктом 2 статьи 202 ТК ТС - международными договорами государств - членов Таможенного союза;

- пунктом 3 статьи 202 ТК ТС - законодательством государств - членов Таможенного союза;

3) в отношении товаров уплачены таможенные пошлины, налоги либо предоставлено обеспечение их уплаты в соответствии с ТК ТС.

При этом при несоблюдении вышеперечисленных условий выпуска товаров таможенный орган не позднее дня истечения срока выпуска товаров отказывает в выпуске товаров (статья 201 ТК ТС). Отказ в выпуске оформляется в порядке, определенном решением Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 № 262.

Это касается общих требований и условий к осуществлению внешнеэкономической деятельности, включая экспорт продукции. Но также необходимо обратить внимание на конкретные детали и нюансы, соблюдение которых значительно облегчит и ускорит процесс таможенного декларирования, выпуска в соответствии с заявленной таможенной процедурой и вывоза за пределы таможенной территории Таможенного союза экспортируемой продукции наноиндустрии.

3.3. Валютный контроль

Для целей соблюдения требований валютного законодательства при осуществлении внешнеторговой деятельности российские экспортеры нанопродукции обязаны в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами (контрактами), обеспечить:

- получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающейся в соответствии с условиями указанных договоров (контрактов) за переданные нерезидентам нанотовары;

При этом не требуется представления паспорта сделки при подаче декларации на товары, к которым не применяются вывозные таможенные пошлины, при их помещении под таможенные процедуры экспорта и временного вывоза. Однако сохраняются требования об указании номера паспорта сделки в декларации на товары в установленном порядке. Таможенные органы осуществляют проверку достоверности заявляемых в декларациях на товары сведений о номерах паспортов сделок в указанных случаях, с использованием центральной базы данных валютного контроля.

Порядок оформления, переоформления и закрытия паспорта сделки описан в Разделе II в Инструкции Центрального банка Российской Федерации от 15 июня 2004 года №117-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учёта уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок».

Оформление паспорта сделки является обязательным, если общая сумма контракта (кредитного договора), заключенного между российским экспортером и иностранным покупателем, превышает в эквиваленте 50 тысяч долларов США по официальному курсу иностранных валют по отношению к рублю, установленному Банком России на дату заключения контракта, или, в случае изменения суммы контракта, на дату заключения последних изменений (дополнений) к контракту, предусматривающих такие изменения (Указание ЦБ России №2557-У от 29.12.2010).

3.4. Таможенная стоимость

На сегодняшний день производимая в РФ продукция наноиндустрии не подлежит заявлению ее таможенной стоимости при экспорте, однако по мере увеличения объема экспортных поставок нанотоваров Правительство РФ может установить таможенные пошлины на некоторые нанотехнологичные продукты.

В соответствии со статьёй 64 таможенная стоимость товаров, вывозимых с таможенной территории Таможенного союза, определяется в соответствии с законодательством государства-члена таможенного союза, таможенному органу которого производится таможенное декларирование товаров. Правила определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Российской Федерации, утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 13.08.2006 №500 (далее – Правила).

Таможенная стоимость товаров определяется декларантом либо таможенным представителем, действующим от имени и по поручению декларанта, а в случаях, установленных ТК ТС, - таможенным органом.

Декларирование таможенной стоимости товаров осуществляется декларантом в рамках таможенного декларирования товаров.

Контроль таможенной стоимости товаров осуществляется таможенным органом в рамках проведения таможенного контроля как до, так и после выпуска товаров, в том числе с использованием системы управления рисками.

Определение таможенной стоимости вывозимых товаров производится с использованием одного из методов, предусмотренных статьями 19, 20, 21, 23 и 24 Закона Российской Федерации «О таможенном тарифе» с учётом особенностей, установленных Правилами.

Методы определения таможенной стоимости вывозимых товаров:

- метод по стоимости сделки с вывозимыми товарами (таможенной стоимостью вывозимых товаров является стоимость сделки с ними, то есть цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары при их продаже на вывоз из Российской Федерации в страну назначения);

- метод по стоимости сделки с идентичными товарами (если таможенная стоимость вывозимых товаров не может быть определена в соответствии с методом по стоимости сделки с вывозимыми товарами, таможенной стоимостью товаров является стоимость сделки с идентичными товарами, проданными для вывоза из Российской Федерации в ту же страну, в которую вывозятся оцениваемые товары, и вывезенными с таможенной территории Российской Федерации в тот же или соответствующий ему период, что и оцениваемые товары);

- метод по стоимости сделки с однородными товарами (если таможенная стоимость вывозимых товаров не может быть определена в соответствии с методом по стоимости сделки с вывозимыми товарами и методом по стоимости сделки с идентичными товарами, таможенной стоимостью товаров является стоимость сделки с однородными товарами, проданными для вывоза из Российской Федерации в ту же страну, в которую вывозятся оцениваемые товары, и вывезенными с таможенной территории Российской Федерации в тот же или соответствующий ему период, что и оцениваемые товары);

- метод сложения (в качестве основы принимается расчетная стоимость вывозимых товаров, которая определяется путем сложения:

- а) суммы расходов, произведенных на изготовление или приобретение материалов, и расходов, произведенных на производство, а также на иные операции, связанные с производством вывозимых товаров;

- б) суммы прибыли и коммерческих и управленческих расходов, эквивалентной той величине, которая обычно учитывается при продажах товаров того же класса или вида, что и оцениваемые товары, которые производятся в Российской Федерации для вывоза в ту же страну, в которую вывозятся оцениваемые товары);

- резервный метод (если таможенная стоимость вывозимых товаров не может быть определена с использованием вышеперечисленных методов, таможенная стоимость вывозимых товаров определяется на основе данных, имеющихся в Российской Федерации, способами, совместимыми с принципами и положениями Правил).

По результатам осуществления контроля таможенной стоимости товаров таможенный орган принимает решение о принятии заявленной таможенной стоимости товаров либо решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров в соответствии с положениями статьи 68 ТК ТС, которое доводится до декларанта в порядке и в формах, которые установлены решением Комиссии таможенного союза.

Таким образом, основными принципами определения таможенной стоимости вывозимых товаров являются те же принципы, которые установлены Законом «О таможенном тарифе» для определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации, с учетом следующих особенностей:

- первоосновой для таможенной стоимости вывозимых товаров является стоимость сделки с ними;

- если таможенная стоимость вывозимых товаров не может быть определена по стоимости сделки с ними, таможенная стоимость таких товаров определяется на основе стоимости сделки с идентичными товарами, стоимости сделки с однородными товарами или на основе расчетной

стоимости (декларант в зависимости от имеющихся у него документов имеет право выбрать для определения таможенной стоимости вывозимых товаров одну из указанных основ;

- если таможенная стоимость вывозимых товаров не может быть определена в соответствии с перечисленными методами, таможенная стоимость товаров определяется в соответствии с резервным методом.

При этом процедура определения таможенной стоимости вывозимых товаров должна быть общеприменимой, то есть не различаться в зависимости от страны назначения, вида товаров, участников сделки и так далее.

Правила определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Российской Федерации (далее – Правила) установлены постановлением Правительства РФ от 13 августа 2006 г. №500 «О порядке определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации».

Если в таможенные органы подлежит заявлению таможенная стоимость российских товаров, в отношении которых не могут быть предоставлены точные сведения о таможенной стоимости при вывозе с таможенной территории Российской Федерации (в частности, если цена, подлежащая уплате за вывозимые товары определяется по формуле, установленной в договоре, но для определения точной величины необходимы дополнительные сведения, например, биржевые котировки на день получения вывозимых товаров получателем), допускается их периодическое временное декларирование путем подачи временной таможенной декларации.

Во временной таможенной декларации допускается заявление условной таможенной стоимости вывозимых товаров, определяемой согласно планируемому к перемещению через таможенную границу количеству российских товаров, а также исходя из предусмотренных условиями внешнеэкономической сделки потребительских свойств российских товаров и порядка определения их цены на день подачи временной таможенной декларации.

Таможенная стоимость российских товаров, определенная в соответствии с Правилами, заявляется в полной и надлежащим образом заполненной таможенной декларации, подаваемой после убытия этих товаров с таможенной территории Российской Федерации.

Обращаем внимание, что согласно пункту 3 Правил при заявлении таможенного режима экспорта в отношении вывозимых товаров, для которых не установлены таможенные пошлины и налоги, исчисляемые исходя из их таможенной стоимости, таможенная стоимость таких товаров не определяется и не заявляется.

3.5. Соблюдение запретов и ограничений

Особое внимание российским экспортерам нанопродукции при помещении товаров под таможенные процедуры, сопряжённые с вывозом товаров следует обращать на соблюдение запретов и ограничений.

В соответствии со статьей 4 ТК ТС запреты и ограничения – это комплекс мер, применяемых в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу. Применение запретов и ограничений устанавливается в следующих целях:

- обеспечение национальной безопасности регионов, которые входят в таможенную территорию Таможенного союза;
- обеспечение безопасности жизни и здоровья человека, животного и растительного мира, окружающей среды.

Запреты и ограничения устанавливаются:

международными договорами государств-членов Таможенного союза;

решениями Комиссии Таможенного союза;

нормативными правовыми актами государств-членов Таможенного союза, изданными в соответствии с международными договорами государств-членов Таможенного союза.

При вывозе товаров применяются следующие меры:

- меры нетарифного регулирования;
- меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов;

- особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами;
- меры экспортного контроля, в том числе в отношении продукции военного назначения;
- радиационные требования.

Объектами применения запретов и ограничений являются:

- товары, перемещаемые через таможенную границу и подлежащие декларированию в соответствии с ТК ТС:

- документы и сведения о товарах, представление которых предусмотрено в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза;

- деятельность лиц, связанная с перемещением товаров через таможенную границу, а также осуществляемая в рамках отдельных таможенных процедур.

При убытии товаров с таможенной территории Таможенного союза экспортер представляет следующие документы и сведения:

- на товары, включенные в Единый перечень товаров, к которым применяются запреты и ограничения на ввоз и вывоз государствами – членами Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС в торговле с третьими странами (далее – Единый перечень) в соответствии с Положениями о применении ограничений, утвержденными Решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС (Высшего органа Таможенного союза) от 27 ноября 2009 г. № 19 – лицензии (для резидентов Российской Федерации – лицензии Минпромторга России) либо иные разрешительные документы;

- на товары, подлежащие экспортному контролю, в том числе продукцию военного назначения – лицензии (для резидентов Российской Федерации – лицензия ФСТЭК России и ФСВТС России).

Если при вывозе с территории Российской Федерации не представлены документы, подтверждающие соблюдение ограничений вывозимые товары не подлежат фактическому вывозу, если иное не предусмотрено законодательством и (или) международными договорами государств-членов Таможенного союза.

Помещение товаров под таможенные процедуры, сопряженные с вывозом с таможенной территории Таможенного союза, должно сопровождаться представлением следующих документов, подтверждающих соблюдение запретов и ограничений:

- затрагивающих внешнюю торговлю товарами и вводимых исходя из национальных интересов - лицензия Министерства промышленности и торговли Российской Федерации (далее – Минпромторг России);

- особые виды запретов и ограничений - лицензия Минпромторга России;

- меры экспортного контроля - лицензия Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК России), лицензия Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России), разрешение Комиссии по экспортному контролю в случаях, установленных Федеральным законом от 18.07.99 №183-ФЗ «Об экспортном контроле», заключение ФСТЭК России о возможности безлицензионного вывоза.

Меры экспортного контроля.

В силу своей специфики нанопродукция относится к весьма чувствительным с точки зрения экспортного контроля товарам, поэтому предварительную процедуру идентификации напнотовара рекомендуем проводить уже на этапе заключения внешнеторгового контракта. Ситуация усугубляется еще и тем, что с образованием Таможенного союза вывоз в страны члены союза не требует оформления таможенной декларации. При этом нанопродукция попадает под процедуру экспортного контроля со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Как уже говорилось выше, в соответствии со статьей 6 ТК ТС одной из основных задач таможенных органов является обеспечение в пределах своей компетенции соблюдения запретов и ограничений в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу.

В свою очередь понятие запретов и ограничений включает в себя меры экспортного контроля, в том числе в отношении продукции военного назначения (статья 4 ТК ТС).

Кроме того, статья 94 ТК ТС говорит о том, что таможенные органы в пределах своей компетенции осуществляют иные виды контроля, в том числе экспортный в соответствии с законодательством государств - членов Таможенного союза.

Решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС (высший орган Таможенного союза) на уровне глав государств от 05.07.2010 № 52 «Об экспортном контроле государств – членов Таможенного союза» определено, что до введения в действие документов, регламентирующих порядок вывоза товаров двойного и (или) военного назначения в Таможенном союзе, в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации применяется национальное законодательство по контролю за перемещением товаров и технологий, подлежащих экспортному контролю, в том числе продукции военного назначения.

В Российской Федерации основополагающим документом по организации экспортного контроля является Федеральный закон Российской Федерации от 18.07.1999 № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» (далее – Закон). Данным Законом установлены принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области экспортного контроля, а также определены права, обязанности и ответственность участников внешнеэкономической деятельности.

Необходимым условием для проведения таможенного оформления и таможенного контроля контролируемых товаров является наличие у российского участника внешнеэкономической деятельности, перемещающего контролируемые товары через таможенную границу, лицензии ФСТЭК.

Как показывает практика, при таможенном декларировании товаров, перемещаемых по лицензиям ФСТЭК России или ФСВТС России, ни у участников ВЭД, ни у таможенных органов трудностей не возникает.

Основная проблема, с которой сталкиваются участники ВЭД, состоит в сложности идентификации товаров, имеющих признаки объектов экспортного контроля.

Признаками контролируемых товаров являются:

а) Общие признаки:

- соответствие классификационного кода Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (далее - код ТН ВЭД ТС) декларируемого товара коду ТН ВЭД ТС, указанному в графе «Код ТН ВЭД» контрольных списков;

- наличие на материальных носителях, классифицируемых в товарных позициях и субпозициях 4901 10, 4901 99, 4906, 4911 91, 4911 99, 8471, 8523 (кроме грампластинок), технической информации в виде программного обеспечения, научно-технических отчетов, чертежей, схем, диаграмм, моделей, формул, технических проектов и спецификаций, справочных материалов, инструкций и других технических документов;

б) Частные признаки:

- соответствие наименования декларируемого товара общетехническому наименованию, указанному в графе «Наименование» контрольных списков;

- пригодность декларируемого товара для целей создания оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники (по данным специально уполномоченного федерального органа исполнительной власти в области экспортного контроля).

Принадлежность товаров к контролируемым товарам определяется соответствием их технических параметров и описания товарам, указанным в графе «Наименование» контрольных списков. Но зачастую представляемая участником ВЭД скудная техническая документация на товар не даёт возможности таможенному инспектору определить принадлежность или не принадлежность товара к объекту экспортного контроля. Соответственно, выставляется уведомление о представлении более подробной, исчерпывающей информации, что увеличивает сроки таможенного оформления и выпуска товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой. К технической документации относятся изданные производителем технические условия, технические паспорта, формуляры, этикетки, технические описания, сертификаты качества, сертификаты химического состава.

Если и дополнительно представленная документация не даст чёткого ответа о статусе

экспортируемой продукции, то таможенный орган вынужден направлять декларанта за получением заключения аккредитованной Федеральной службой по техническому и экспортному контролю независимой экспертной организации. А это помимо увеличения сроков выпуска влечёт за собой ещё и финансовые издержки, так как заключения выдаются на коммерческой основе.

Между тем, в соответствии со статьей 24 Закона идентификация контролируемых товаров и технологий, а также совершение всех необходимых действий, связанных с получением лицензии на осуществление внешнеэкономических операций с контролируемыми товарами и технологиями или разрешений на их вывоз из Российской Федерации без лицензий, является обязанностью российского участника внешнеэкономической деятельности, который вправе поручить проведение идентификации контролируемых товаров и технологий организации, уполномоченной на проведение независимой идентификационной экспертизы в порядке, определённом постановлением Правительства Российской Федерации от 21.06.2001 № 477 «О системе независимой идентификационной экспертизы товаров и технологий, проводимой в целях экспортного контроля».

Информация об организациях, получивших в установленном порядке специальное разрешение на осуществление такой деятельности направляется в таможенные органы и выкладывается на официальном сайте ФСТЭК России.

Документами, подтверждающими соблюдение запретов и ограничений в области экспортного контроля, являются:

- лицензия ФСТЭК России;
- лицензия ФСВТС России;
- разрешение Комиссии по экспортному контролю РФ;
- подтверждение ФСТЭК России о возможности осуществления безлицензионного вывоза.

Кроме того, документами, на основании которых товары, обладающие признаками контролируемых, могут быть помещены под заявленную таможенную процедуру, являются заключения ФСТЭК или независимой уполномоченной экспертной организации о не отнесении вывозимых товаров к категории контролируемых.

При осуществлении таможенного контроля таможенные органы, выявляя признаки контролируемой продукции в вывозимых товарах, проводят дополнительную проверку, включающую следующие этапы:

1) проверку наличия технической документации на декларируемый товар и соответствия ее следующим основным требованиям:

- документы имеют регистрационные реквизиты организации, издавшей документ, и необходимые подписи и печати;
- копии четко различимы и заверены руководителем предприятия (подпись, печать на каждом листе либо подшивка в целом);

2) проверку правильности и идентичности записи сведений о товаре в графе 31 ГТД технической документации и коммерческим документам. Наименование товара в коммерческих документах должно полностью соответствовать наименованию товара в технической документации;

3) работу с контрольными списками для целей:

- выявления в контрольных списках позиций, в которых указан соответствующий перемещаемому товару код ТН ВЭД;
- выявления в контрольных списках общетехнического наименования декларируемого товара;
- сопоставления наименования декларируемого товара, значений его технических параметров, указанных в технической документации, с общетехническим наименованием, описанием и параметрами контролируемого аналога;

4) изучение коммерческих документов для выявления признаков, указывающих на необходимость проведения дополнительной проверки внешнеэкономической сделки в части соблюдения законодательства Российской Федерации в области экспортного контроля;

5) проверку информации, поступающей из вышестоящих таможенных органов или ФСТЭК, на предмет возможного использования декларируемого товара при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники, а также возможной причастности конечного пользователя товара или отправителя к нарушениям законодательства Российской Федерации в области экспортного контроля;

б) оценку критериев риска, связанных с несоблюдением запретов и ограничений при перемещении товаров через таможенную границу Российской Федерации, определяемых ФТС России и региональным таможенным управлением.

Особое внимание следует обращать на внешнее несоответствие общетехнического наименования экспортируемой продукции в то время, как по своим техническим характеристикам, назначению и области применения это практически контролируемые товары.

На основании обобщения результатов, полученных на всех этапах проверки, таможенный орган принимает одно из следующих решений:

- о необходимости подтверждения заявленных о товаре сведений посредством представления одного из разрешительных документов;
- о возможности выпуска товара;
- о необходимости представления заключения Федеральной службы по техническому и экспортному контролю о возможности осуществления внешнеэкономической сделки.

При этом решение о необходимости представления одного из разрешительных документов принимается, если наименование декларируемого товара соответствует общетехническому наименованию товара, включенного в контрольные списки, при условии:

- непредставления в таможенный орган технической документации на этот товар;
- несоответствия технической документации установленным требованиям (документы не имеют регистрационные реквизиты организации, издавшей документ, и необходимые подписи и печати; неразличимые и не заверенные руководителем предприятия копии);
- отсутствия в технической документации наименований параметров или единиц измерения технических характеристик, идентичных характеристикам в контрольном списке;
- соотнесения декларируемого товара со своим контролируемым аналогом по функциональному назначению, принципу действия и технической схожести;
- наличия на материальном носителе технической информации в виде программного обеспечения, научно-технических отчетов, чертежей, схем, диаграмм, моделей, формул, технических проектов и спецификаций, справочных материалов, инструкции и т.п. технических и технологических документов;
- в иных случаях обоснованных сомнений в достоверности данных, заявленных в отношении декларируемого товара, либо в несоответствии декларируемого товара его контролируемому аналогу.

Так как все решения принимаются на основании объективной оценки технических параметров и свойств товара, декларант (экспортёр) с высокой долей вероятности может повлиять на принимаемое таможенным органом решение путём представления исчерпывающей технической документации и грамотным лаконичным декларированием результатов предварительно проведённой самостоятельно идентификации.

Неоценимую помощь в проведении такой идентификации может оказать созданная на предприятии внутрифирменная программа экспортного контроля (далее – ВПЭК). Тем более, что в соответствии со статьей 16 Федерального закона №183-ФЗ от 18.07.99 «Об экспортном контроле» (далее – Закон) создание ВПЭК является обязательным для организаций, осуществляющих производственную деятельность по обеспечению федеральных государственных нужд в области поддержания обороноспособности и безопасности Российской Федерации и систематически получающих доходы от внешнеэкономических операций с контролируемыми товарами. При этом федеральные органы исполнительной власти обязаны содействовать созданию в организациях ВПЭК и оказывать им необходимую информационно-методическую помощь.

Положение о государственной аккредитации организаций, создавших ВПЭК, утверждено постановлением Правительства РФ от 29.02.2000 №176. Этим же нормативным актом определен

перечень документов, представляемых в Федеральную службу по техническому и экспортному контролю для получения государственной аккредитации.

Для получения более подробной информации заинтересованные лица могут обратиться в региональное Управление ФСТЭК России по соответствующему Федеральному округу.

Считаем своим долгом обратить внимание на ответственность, предусмотренную за нарушение законодательства Российской Федерации в области экспортного контроля. Так в соответствии со статьёй 30 Закона таким нарушением является:

- осуществление внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них), на которые распространяется экспортный контроль, без лицензий или разрешений;
- получение лицензий или разрешений на осуществление внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них), на которые распространяется экспортный контроль, посредством предоставления поддельных документов или содержащих недостоверные сведения документов;
- нарушение требований и условий лицензий или разрешений на осуществление внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них), на которые распространяется экспортный контроль;
- неисполнение или ненадлежащее исполнение предписаний Федеральной службы по техническому и экспортному контролю;
- создание препятствий для выполнения должностными лицами федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих полномочия в области экспортного контроля, своих функций;
- необоснованный отказ в предоставлении информации, запрашиваемой федеральными органами законодательной и исполнительной власти для целей экспортного контроля, ее умышленное искажение или сокрытие;
- нарушение установленного порядка учета внешнеэкономических сделок с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них) для целей экспортного контроля.

Статьёй 31 Закона установлено, что должностные лица организаций и граждане, виновные в нарушении законодательства Российской Федерации в области экспортного контроля, несут уголовную, административную и гражданско-правовую ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Так, например, в соответствии со статьёй 14.20 Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации (КоАП РФ) за осуществление внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами либо результатами интеллектуальной деятельности (правами на них), которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники либо при подготовке и (или) совершении террористических актов и в отношении которых установлен экспортный контроль, без специального разрешения (лицензии), если такое разрешение (такая лицензия) обязательно (обязательна), либо с нарушением требований (условий, ограничений), установленных разрешением (лицензией), а равно с использованием разрешения (лицензии), полученного (полученной) незаконно, либо с представлением документов, содержащих недостоверные сведения, предусмотрена санкция в виде наложения административного штрафа на граждан, должностных лиц и юридических лиц в размере стоимости товаров, информации, работ, услуг либо результатов интеллектуальной деятельности, явившихся предметами административного правонарушения, с их конфискацией или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения.

Уголовная ответственность предусмотрена статьёй 189 Уголовного кодекса Российской Федерации. Составом уголовного преступления являются незаконные экспорт или передача сырья, материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации, незаконное выполнение

работ (оказание услуг), которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, вооружения и военной техники.

В зависимости от обстоятельств совершения такого рода преступления предусмотрены санкции в виде штрафа в размере от ста тысяч до одного миллиона рублей, либо лишением свободы на срок до семи лет.

Помимо перечисленных санкций в соответствии со статьёй 32 Закона в случае правонарушения, повлекшего за собой причинение существенного ущерба политическим и экономическим интересам Российской Федерации, обороне страны и безопасности государства либо совершенного повторно, организация может быть лишена права заниматься отдельными видами внешнеэкономической деятельности на срок до трех лет.

Решение о лишении организации права заниматься отдельными видами внешнеэкономической деятельности принимается Правительством Российской Федерации.

В отличие от товаров двойного назначения, контролируемый статус которых определяется в основном исходя их технических характеристик, критериями отнесения к продукции военного назначения являются в первую очередь назначение и области применения.

Статьёй 1 Федерального закона №114-ФЗ от 19.07.98 «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» (далее – Закон) определены основные понятия:

- военно-техническое сотрудничество - деятельность в области международных отношений, связанная с вывозом и ввозом, в том числе с поставкой или закупкой, продукции военного назначения, а также с разработкой и производством продукции военного назначения;

- продукция военного назначения - вооружение, военная техника, работы, услуги, результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность) и информация в военно-технической области, за исключением информации, которая может быть опубликована в соответствии с законодательством Российской Федерации в средствах массовой информации, произведениях науки, литературы и искусства, рекламных материалах.

Необходимо знать, что в соответствии со статьёй 6 Закона список продукции военного назначения, разрешенной к передаче иностранным заказчикам, а также список государств, в которые разрешена передача продукции военного назначения, утверждается Президентом Российской Федерации по представлению Правительства Российской Федерации.

Кроме того, решениями Президента Российской Федерации может быть запрещён или ограничен вывоз продукции военного назначения в отдельные государства в целях обеспечения выполнения решений Совета Безопасности Организации Объединенных Наций о мерах по поддержанию или восстановлению международного мира и безопасности, а также в целях защиты национальных интересов Российской Федерации.

В соответствии с этой же статьёй Закона запрещается осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения российскими организациями, не получившими в установленном порядке права на осуществление этой деятельности, а также российскими физическими лицами.

Порядок предоставления российским организациям права на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения утверждён Указом Президента Российской Федерации от 10.09.2005 №1062 «Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами» (далее – Указ).

Указом определено, что внешнеторговую деятельность в отношении продукции военного назначения осуществляют следующие российские организации:

а) государственный посредник - специализированная организация, созданная по решению Президента Российской Федерации в форме федерального государственного унитарного предприятия;

б) государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии»;

в) организации - разработчики и производители продукции военного назначения, отвечающие требованиям, установленным Законом, получившие в установленном порядке право на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения.

Организация, получившая право на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения, включается в реестр организаций, получивших право на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения (далее - Реестр).

Ведение реестра возложено на Федеральную службу по военно-техническому сотрудничеству (далее – ФСВТС).

В настоящее время в перечень предприятий, включенных в Реестр, входят ФГУП «Рособоронэкспорт» (г. Москва) и более 20 предприятий – производителей продукции военного назначения.

Не имея возможности самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность в отношении продукции военного назначения, организации, не входящие в данный перечень, могут экспортировать такую продукцию, заключив договор комиссии с ФГУП «Рособоронэкспорт».

Что касается непосредственно порядка вывоза продукции военного назначения, то он определен Положением о порядке лицензирования в Российской Федерации ввоза и вывоза продукции военного назначения (далее – Положение), также утверждённым Указом.

Положением определено, что вывоз из Российской Федерации, в том числе временный вывоз, передача в аренду, финансовую аренду (лизинг), вывоз на переработку (далее - вывоз), продукции военного назначения осуществляется на основании лицензии, выдаваемой ФСВТС.

Лицензии оформляются на бланках на специальной, защищенной от подделки бумаге. Неотъемлемой частью лицензии являются прилагаемые к ней перечни продукции военного назначения.

Лицензии оформляются на основании заявления на получение лицензии по установленной форме и подписываются директором ФСВТС или уполномоченным им лицом.

Требования к оформлению лицензий и заявлений на их получение, а также порядок представления документов для получения лицензий устанавливаются ФСВТС.

Аналогично порядку регистрации лицензий ФСТЭК и Минпромторга лицензия ФСВТС должна быть представлена до фактического вывоза продукции военного назначения для регистрации в таможенный орган.

Особо обращаем внимание, что ограничения, установленные законодательством Российской Федерации в области экспортного контроля, в том числе и в отношении продукции военного назначения, в соответствии с пунктом 5 статьи 195 Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» должны быть соблюдены и при перемещении контролируемых товаров через границу Российской Федерации в рамках взаимной торговли государств - членов Таможенного союза.

За нарушение данного порядка все вышеперечисленные санкции, предусмотренные КоАП РФ и УК РФ, применяются в полной мере.

Меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов.

Документами, подтверждающими соблюдение иных запретов и ограничений, установленных законодательством Таможенного союза и (или) законодательством Российской Федерации в отношении вывозимых товаров, являющихся продукцией nanoиндустрии, являются следующие:

- лицензия, выдаваемая Министерством промышленности и торговли (далее - Минпромторг), на основании заключения ФСБ России о возможности вывоза шифровальных средств – в отношении шифровальных (криптографических) средств;
- лицензия Минпромторга, выдаваемая на основании заключения ФСБ России о возможности вывоза специальных технических средств – в отношении специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации;

- лицензия Минпромторга, выдаваемая на основании разрешений Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения (для лекарственных препаратов, фармацевтических субстанций и продукции медицинского назначения) и Федеральной службы по контролю наркотиков – в отношении наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров;

- лицензия Минпромторга, выдаваемая на основании заключения Федеральной службы по технологическому, экологическому и атомному надзору – в отношении ядовитых веществ, не являющихся прекурсорами наркотических средств и психотропных веществ;

- лицензия Минпромторга, выдаваемая на основании разрешения Федеральной службы по технологическому, экологическому и атомному надзору – в отношении озоноразрушающих веществ и содержащей их продукции;

- лицензия Минпромторга, выдаваемая на основании заключения (разрешительного документа) Федеральной службы по надзору в сфере природопользования и охраны окружающей среды разрешения – в отношении опасных отходов.

Обратим внимание на некоторые особенности перемещения таких товаров через таможенную границу Таможенного союза, включая вывоз за пределы государств – членов Таможенного союза, а также особенности перемещения в рамках их взаимной торговли.

Порядок перемещения перечисленных категорий товаров регламентирован соответствующими Положениями, утверждёнными Решением Межгоссовета ЕврАзЭС (высшего органа таможенного союза) на уровне глав государств от 27.11.2009 №19 «О едином нетарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» (далее – Решение).

Все Положения разработаны в соответствии с двумя Соглашениями от 9 июня 2009 года: о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами и о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран.

Этим же Решением утверждён Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами - участниками таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества в торговле с третьими странами (далее – Единый перечень).

Порядок вывоза с таможенной территории таможенного союза шифровальных (криптографических) средств определён Положением к разделу 2.19 Единого перечня. Перечень шифровальных средств приведён в разделе 2.19 Единого перечня.

Вывоз (равно, как и ввоз) шифровальных средств осуществляется на основании разовых лицензий, выдаваемых Министерством промышленности и торговли (далее - Минпромторг).

Для получения лицензии заявитель помимо стандартных документов, перечисленных в пункте 3 статьи 3 Соглашения от 9 июня 2009 года «О правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами», таких, как заявление о выдаче лицензии с его электронной копией, копия внешнеторгового договора (контракта), копия документа о постановке на учет в налоговом органе, копия лицензии на осуществление лицензируемого вида деятельности (далее – стандартные документы), представляет в Минпромторг заключение ФСБ России о возможности вывоза шифровальных средств и приложение к заявлению о получении лицензии с указанием полного наименования всех шифровальных средств, соответствующих одному 10-значному классификационному коду в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности таможенного союза (далее - ЕТН ВЭД ТС).

В свою очередь для получения заключения ФСБ России заявитель представляет в согласующий орган следующие документы:

- заявление о выдаче заключения на ввоз или вывоз шифровального средства с указанием его полного наименования, идентифицирующих признаков и количества;
- копию лицензии на осуществление лицензируемого вида деятельности, связанного с шифровальными средствами;
- техническую документацию на шифровальное средство;

- образцы шифровального средства (по требованию согласующего органа для проведения научно-технической экспертизы);
- иные документы, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

В случае, если шифровальные средства имеют в своем составе специальные технические средства, предназначенные для негласного получения информации, решение о категории товара, на который будет выдаваться лицензия, определяет согласующий орган государства - участника таможенного союза.

Не требуется получения лицензий:

- при вывозе шифровальных средств для осуществления ремонта или замены в соответствии с обязательствами по договору (контракту, соглашению);
- при временном вывозе шифровальных средств в целях: проведения научно-технической экспертизы;
- научных исследований;
- экспонирования на выставках;
- при вывозе шифровальных средств в целях обеспечения собственных нужд организаций без права их распространения и оказания третьим лицам услуг в области шифрования;
- при транзитных перевозках шифровальных средств через территорию государств - участников таможенного союза.

Тем не менее, вывоз шифровальных средств в указанных случаях осуществляется при условии представления в таможенные органы заключения (разрешительного документа) согласующего органа.

Вывоз шифровальных средств, указанных в приложении 1 к данному Положению, осуществляется на основании информации о зарегистрированной в ФСБ России нотификации (уведомления) без оформления иных разрешительных документов.

Заполнение нотификации осуществляется изготовителем продукции или лицом, уполномоченным изготовителем продукции, однократно на один тип шифровального средства на основании собственных доказательств.

Нотификация позволяет перемещать шифровальные средства через таможенную границу таможенного союза любыми лицами в любых количествах без повторных обращений заявителей и таможенных органов в согласующий орган.

В настоящий момент в нотификации уже внесены (соответственно, статус шифровальных средств подтверждён) такие распространённые и общедоступные категории товаров, как:

- маршрутизаторы;
- точки доступа в сеть Интернет, модемы;
- IP-телефоны (с возможностью доступа в Интернет);
- персональные компьютеры, ноутбуки, нетбуки;
- терминалы сбора данных; - абонентские радиостанции;
- схемы электронные, интегральные, цифровые;
- устройства считывающие с пластиковых карт;
- устройства ввода ПИН-кода для безналичных расчетов;
- GPS-навигаторы с Wi-Fi Bluetooth; - серверы;
- лазерные печатающие устройства...

Срок регистрации нотификации и опубликования информации о ней в единой базе Таможенного союза сети «Интернет» не должен превышать 10 дней со дня поступления нотификации на регистрацию.

При экспорте товаров, не являющихся шифровальными средствами, в целях исключения выставления таможенными органами дополнительных уведомлений о подтверждении статуса вывозимой продукции наноиндустрии и, как следствие, сокращения сроков таможенного оформления экспортёрам (декларантам) до подачи декларации на товары (далее – ДТ) рекомендуется своими силами провести идентификацию экспортируемых товаров. При этом следует сделать лаконичное описание технических характеристик, назначение и области применения в графе 31 ДТ и представить исчерпывающую техническую документацию

(технический паспорт, руководство по эксплуатации, рекламный проспект и т.п.), подтверждающую заявленные сведения.

Порядок вывоза с таможенной территории таможенного союза специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации (далее – специальных технических средств), определён Положением к разделу 2.17 Единого перечня. Положение действует в отношении специальных технических средств, указанных в разделе 2.17 Единого перечня.

Перемещение специальных технических средств физическими лицами не допускается. Вывоз специальных технических средств осуществляется на основании разовых лицензий, выдаваемых Минпромторгом.

Для оформления лицензии заявитель помимо стандартных документов представляет в Минпромторг заключение ФСБ России о возможности вывоза специальных технических средств. При вывозе нескольких видов специальных технических средств, соответствующих одному 10-значному классификационному коду в соответствии с ЕТН ВЭД ТС, к заявлению о выдаче лицензии представляется приложение.

Для получения заключения о возможности вывоза специальных технических средств заявитель представляет в согласующий орган:

- заявление о выдаче заключения;
- копию внешнеторгового договора (контракта), приложения и (или) дополнения к нему, а в случае отсутствия внешнеторгового договора (контракта) - копию иного документа, подтверждающего намерения сторон;
- копию лицензии на осуществление деятельности в области оборота специальных технических средств;
- копию заключения экспертизы образцов специальных технических средств, проведенной в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации;
- техническую документацию на специальные технические средства;
- образцы специальных технических средств (по требованию согласующего органа).

В случае если специальные технические средства имеют в своем составе шифровальные (криптографические) средства, решение о категории товара, на который будет выдаваться лицензия, принимает согласующий орган.

Не требуется получения лицензий:

- при временном вывозе специальных технических средств, в случаях:
 - проведения исследований, испытаний и экспертизы;
 - экспонирования на выставках;
- при ввозе и вывозе специальных технических средств для осуществления ремонта в соответствии с обязательствами по договору (контракту, соглашению);
- при транзитных перевозках специальных технических средств через территорию государств - участников таможенного союза.

Тем не менее, вывоз специальных технических средств в указанных случаях осуществляется заявителем при условии представления в таможенные органы заключения (разрешительного документа) согласующего органа.

Порядок вывоза с таможенной территории таможенного союза наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров определён Положением к разделу 2.12 Единого перечня. Положение действует в отношении наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, указанных в разделе 2.12 Единого перечня.

Вывоз юридическими лицами наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров осуществляется на основании разовых лицензий, выдаваемых Минпромторгом.

Для оформления лицензии на вывоз наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров заявителем помимо стандартных документов в Минпромторг представляются следующие документы:

- разрешение на ввоз (оригинал или его нотариально засвидетельствованную копию), выданное компетентным органом страны-импортера;

- разрешение Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения (для лекарственных препаратов, фармацевтических субстанций и продукции медицинского назначения);

- разрешение Федеральной службы по контролю наркотиков.

В выдаче лицензии и документов, подтверждающих возможность вывоза наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров может быть отказано в случае не представления вышеперечисленных документов, а также в случае превышения нормы потребности в наркотических средствах и психотропных веществах и их прекурсорах.

Вывоз наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, предназначенных для оказания неотложной помощи при чрезвычайных ситуациях осуществляется без лицензии в соответствии с национальным законодательством.

Порядок вывоза с таможенной территории таможенного союза ядовитых веществ, не являющихся прекурсорами наркотических средств и психотропных веществ, определён Положением к разделу 2.13 Единого перечня. Положение действует в отношении ядовитых веществ, не являющихся прекурсорами наркотических средств и психотропных веществ, указанных в разделе 2.13 Единого перечня.

Ядовитые вещества - химические, биологические соединения с высокой биологической активностью, способные вызывать патологические изменения при их попадании в организм в малых дозах и концентрациях.

Вывоз ядовитых веществ, являющихся стандартными образцами, осуществляется на основании заключения Федеральной службы по технологическому, экологическому и атомному надзору (далее – Ростехнадзор).

Положение распространяется на юридических лиц и физических лиц, зарегистрированных в качестве субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих вывоз ядовитых веществ, не являющихся прекурсорами наркотических средств и психотропных веществ.

Вывоз ядовитых веществ осуществляется на основании лицензий, выдаваемых Минпромторгом. В случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, решение о выдаче лицензии принимается Минпромторгом по согласованию с Ростехнадзором (согласующий орган).

Перемещение ядовитых веществ по территории таможенного союза осуществляется в порядке, установленном законодательством государств - членов таможенного союза и международными правилами перевозок по железным дорогам и водным сообщениям, автомобильным и воздушным транспортом.

Транзит ядовитых веществ через таможенную территорию таможенного союза осуществляется с соблюдением правил безопасности, установленных законодательством государств - членов таможенного союза, на основании заключений на транзит, выдаваемых уполномоченными органами исполнительной власти государств - членов таможенного союза (в Российской Федерации – Ростехнадзор).

В случае если заявление о выдаче лицензии оформляется на вывоз нескольких видов ядовитых веществ, соответствующих одному 10-значному классификационному коду по ЕТН ВЭД ТС, к заявлению оформляется приложение.

Вывоз с территории таможенного союза отходов, образовавшихся в процессе уничтожения ядовитых веществ, помещенных под таможенную процедуру уничтожения, осуществляется в соответствии с законодательством государств - членов таможенного союза.

Также не следует забывать, что действующими правовыми актами Таможенного союза предусмотрена возможность применения национального законодательства государств – членов Таможенного союза в случаях, если соответствующие правоотношения не урегулированы международным законодательством.

Так, в соответствии со статьёй 3 Договора о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза, принятого 06 октября 2007 года государствами – членами Таможенного союза, ничто не препятствует этим государствам применять запреты и ограничения

импорта или экспорта, необходимые для защиты общественной морали, жизни или здоровья человека, животных и растений, охраны окружающей природной среды.

Согласно пункту 2 статьи 1 ТК ТС таможенное регулирование в Таможенном союзе осуществляется в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза, а в части, не урегулированной таким законодательством, до установления соответствующих правоотношений на уровне таможенного законодательства Таможенного союза, - в соответствии с законодательством государств - членов Таможенного союза.

В соответствии со статьёй 2 Федерального закона от 08 января 1998 года №3-ФЗ «О наркотических средствах и психотропных веществах» наркотические средства, психотропные вещества и их прекурсоры включаются в Перечень наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации (далее – Перечень), который утверждён постановлением Правительства от 30.06.1998 №681. При этом Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения, утверждённый решением Межгоссовета ЕврАзЭС от 27.11.2009 №19 и решением Комиссии таможенного союза от 27.11.2009 №132 (далее – Единый перечень), не охватывает всего списка средств и веществ, включённых в Перечень.

Необходимость применения национального законодательства подтверждается также вступившим с 05 апреля 2011 года в силу постановлением Правительства РФ от 21.03.2011 №181 «О порядке ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров», которое содержит прямое требование при ввозе в Российскую Федерацию и вывозе из Российской Федерации указанных товаров руководствоваться как Перечнем, так и Единым перечнем.

Кроме того, учитывая, что в Едином перечне сильнодействующие вещества не указаны, национальное законодательство государств – членов Таможенного союза в данной части не унифицировано, постановления Правительства РФ (от 16.03.1996 №278 «О порядке ввоза в РФ и вывоза из РФ сильнодействующих и ядовитых веществ, не являющихся прекурсорами наркотических средств и психотропных веществ», от 03.08.1996 №930 «Об утверждении номенклатуры сильнодействующих и ядовитых веществ, не являющихся прекурсорами наркотических средств и психотропных веществ, на которые распространяется порядок ввоза в РФ и вывоза из РФ, утверждённый постановлением Правительства РФ от 16.03.1996 №278), регулирующие оборот сильнодействующих веществ через таможенную границу, не отменены, то при перемещении данной категории товаров через государственную границу РФ необходимо также руководствоваться нормами национального законодательства РФ.

Порядок вывоза с таможенной территории таможенного союза озоноразрушающих веществ и содержащей их продукции определён Положением к разделу 2.1 Единого перечня. Положение действует в отношении озоноразрушающих веществ и содержащей их продукции, указанных в разделе 2.1 Единого перечня.

Положение распространяется на юридических лиц и физических лиц, зарегистрированных в качестве субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих вывоз озоноразрушающих веществ и содержащей их продукции, а также на физических лиц, осуществляющих вывоз таких товаров для личного пользования (в некоммерческих целях).

Вывоз озоноразрушающих веществ и содержащей их продукции из государств и в государства, являющиеся Сторонами Монреальского протокола по веществам, разрушающим озоновый слой, от 16 сентября 1987 года, за исключением их транзитных перевозок через государства - члены таможенного союза, осуществляется на основании лицензий, выдаваемых Минпромторгом.

Для оформления лицензии заявитель помимо стандартных документов представляет в Минпромторг следующие документы:

- копию договора (контракта) комиссии или поручения (в случае, если в качестве заказчика выступает посредник);

- сертификат соответствия, выданный органом по подтверждению соответствия, либо сертификат соответствия, выданный иностранной организацией и признанный в государствах -

членах таможенного союза в установленном законодательством порядке, или заключение аналитической лаборатории, аккредитованной в соответствии с требованиями законодательства государства - члена таможенного союза;

- копию страхового полиса, оформленного в соответствии с национальным законодательством;

- копию устава юридического лица;

- в случае вывоза рециклированных озоноразрушающих веществ - документ, подтверждающий указанный факт, а также намерения по их дальнейшей регенерации.

- разрешение согласующего органа государственной исполнительной власти (в Российской Федерации - Федеральная служба по технологическому, экологическому и атомному надзору – далее Ростехнадзор).

Заявитель, получивший лицензию:

- ведет учет вывезенного количества озоноразрушающих веществ;

- ежегодно не позднее первого квартала года, следующего за отчетным, представляет в Ростехнадзор сведения о фактически вывезенном количестве озоноразрушающих веществ.

В случае если заявление о выдаче лицензии оформляется на вывоз нескольких видов озоноразрушающих веществ и содержащей их продукции, соответствующих одному 10-значному классификационному коду по ЕТН ВЭД, к заявлению оформляется приложение.

На экспортируемое оборудование, не заправленное хладагентом или заправленное нейтральными компонентами (вода, инертные газы и т.п.), перечисленные ограничения не распространяются. Однако для этого необходимо отразить эту информацию в графе 31 ДТ и приложить подтверждающие документы (внешнеторговый контракт, спецификацию, технический паспорт, фотографии и т.д.).

Порядок вывоза с таможенной территории таможенного союза **опасных** отходов определен Положением к разделу 2.3 Единого перечня. Положение действует в отношении опасных отходов, указанных в разделе 2.3 Единого перечня.

Положение о порядке вывоза с таможенной территории таможенного союза опасных отходов помимо вышеупомянутых Соглашений от 09 июня 2009 года разработано в соответствии с Базельской конвенцией о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением от 22 марта 1989 года (далее - Базельская конвенция).

Отходы - вещества или предметы, которые удаляются, предназначены для удаления или подлежат удалению в соответствии с экологическим законодательством государств - членов таможенного союза.

Положение распространяется на юридических лиц и физических лиц, зарегистрированных в качестве субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих вывоз опасных отходов.

Вывоз опасных отходов осуществляется на основании лицензий, выдаваемых Минпромторгом. Ввоз отходов на территорию государств - членов таможенного союза с целью захоронения запрещается.

Трансграничная перевозка отходов по территории таможенного союза государств транзита осуществляется без оформления лицензии, при наличии заключения государственного органа в соответствии с законодательством государств - членов таможенного союза. При этом под трансграничной перевозкой отходов понимается любое перемещение опасных или других отходов из района, находящегося под национальной юрисдикцией одного государства, в район или через район, находящийся под национальной юрисдикцией другого государства, либо в район или через район, не находящийся под национальной юрисдикцией какого-либо государства, при условии, что такая перевозка затрагивает по крайней мере два государства.

Порядок транзита отходов регулируется нормами, предусмотренными Базельской конвенцией.

Для оформления лицензии заявителем в Минпромторг помимо стандартных документов представляются:

- заключение (разрешительный документ) согласующего органа – Федеральной службы по надзору в сфере природопользования и охраны окружающей среды (далее – Росприроднадзор);
- согласие (в письменной форме) компетентного органа государства, на территорию которого ввозятся отходы, в соответствии с Базельской конвенцией (в случае вывоза отходов с единой таможенной территории);
- копию контракта (договора) между экспортером и производителем или импортером и потребителем товара в случае, если заявитель выступает посредником;
- копии контракта (договора) на перевозку и контракта между экспортером и лицом, отвечающим за удаление отходов, в котором оговаривается экологически безопасное использование этих отходов;
- уведомление о трансграничной перевозке отходов (в 3 экземплярах) в соответствии с требованиями Базельской конвенции;
- документ о перевозке отходов в соответствии с требованиями Базельской конвенции;
- информацию о наличии технических (технологических) возможностей для использования ввозимых отходов;
- копию документа, подтверждающего покрытие страхованием, залогом или иной гарантией при трансграничной перевозке отходов в соответствии с требованиями законодательства государств - членов таможенного союза и Базельской конвенции;
- копию лицензии на осуществление вида деятельности по использованию отходов на территории государств - членов таможенного союза (в соответствии с требованиями законодательства государств - членов таможенного союза).

В случае непредставления перечисленных документов в выдаче лицензии (согласовании заявления о выдаче лицензии) может быть отказано.

В случае если заявление о выдаче лицензии оформляется на вывоз нескольких видов отходов, соответствующих одному 10-значному классификационному коду по ЕТН ВЭД, к заявлению оформляется приложение.

Кроме раздела 2.3 Единый перечень содержит раздел 1.2, в котором перечислены опасные отходы, ввоз которых на территорию таможенного союза запрещен. Вывоз отходов, указанных в разделе 1.2 Единого перечня, с территории государств - членов таможенного союза на территорию государства, не являющегося стороной Базельской конвенции, осуществляется в соответствии с требованиями Базельской конвенции.

В целях предостережения от принятия скоропалительных решений, совершения необдуманных действий, а также во избежание негативных последствий, обращаем внимание российских экспортеров нанопродукции на следующее.

Перемещение через таможенную границу Таможенного союза запрещённых и (или) ограниченных к перемещению вышеперечисленных товаров без разрешительных документов образует событие административного правонарушения, квалифицируемого как несоблюдение установленных в соответствии с законодательством и не носящих экономического характера запретов и (или) ограничений на ввоз товаров на таможенную территорию и (или) вывоз товаров с таможенной территории. Ответственность за данное правонарушение предусмотрена статьёй 16.3 Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации (КоАП РФ). Санкции, предусмотренные данной статьёй достаточно суровые – наложение административного штрафа на должностных лиц - от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей; на юридических лиц - от ста тысяч до трехсот тысяч рублей.

Как уже отмечалось, все ограниченные к перемещению товары экспортируются на основании лицензий Минпромторга России.

Минпромторгом России выдаются следующие виды лицензий:

- разовые (период действия разовой лицензии не может превышать 1 года с даты начала ее действия; срок действия разовой лицензии может быть ограничен сроком действия внешнеторгового контракта (договора) или сроком действия документа, являющегося основанием для выдачи лицензии;

для товаров, в отношении которых введены количественные ограничения, период действия лицензии заканчивается в календарном году, на который установлена квота);

- генеральные (срок действия генеральной лицензии не может превышать одного года с даты начала ее действия, а для товаров, в отношении которых введены количественные ограничения, заканчивается в календарном году, на который установлена квота, если иное не оговорено решением Комиссии.);

- исключительные (срок действия исключительной лицензии устанавливается решением Комиссии в каждом конкретном случае).

Выданные лицензии подлежат обязательной регистрации в таможенных органах. Порядок регистрации регламентирован Положением о едином порядке контроля таможенными органами ввоза на таможенную территорию Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС и вывоза с этой территории лицензируемых товаров, утверждённым Решением КТС от 22.06.2011 №687. Однако до вступления в силу нормативного правового акта, регламентирующего действия должностных лиц таможенных органов государств – членов Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, направленных на обеспечение контроля за ввозом на единую таможенную территорию Таможенного союза и вывоза с этой территории лицензируемых товаров, таможенные органы будут руководствоваться Инструкцией об оперативном и централизованном контроле за ввозом и вывозом лицензируемых товаров (далее – Инструкция), утверждённой приказом ГТК России от 15.12.2002 №1342.

Согласно Инструкции владелец лицензии должен до фактического перемещения товара через границу представить для регистрации оригинал лицензии в таможенню, в регионе деятельности которой находится владелец лицензии.

Уполномоченный отдел таможи проверяет правильность заполнения лицензии. Лицензии, заполненные с нарушением установленного порядка, к регистрации не принимаются.

После регистрации оригинала лицензии в Журнале регистрации должностное лицо уполномоченного отдела таможи делает копии лицензии, число которых должно соответствовать числу таможен, в которых будет осуществляться таможенное декларирование товаров по этой лицензии, а также копию лицензии для пограничного контроля в пункте пропуска товаров через таможенную границу.

Владелец лицензии направляет заверенные копии лицензии в таможи, в которых будет осуществляться таможенное декларирование товаров, и в таможи, через пункты пропуска которых будет осуществляться вывоз товаров.

Всё вышеперечисленное относится в первую очередь к товарам, вывозимым с таможенной территории Таможенного союза. Что касается взаимной торговли государств – членов Таможенного союза, то здесь вопросы, связанные с декларированием, имеют следующие особенности.

В соответствии с Решением Межгоссовета ЕврАзЭС (высшего органа таможенного союза) на уровне глав государств №19 от 27 ноября 2009 года Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация не применяют лицензирование и количественные ограничения во взаимной торговле. Тем не менее, при вывозе с территории Российской Федерации товаров, на которые распространяются вышеперечисленные ограничения, оформление разрешительных документов и согласований согласующих государственных органов (Ростехнадзор, Росприроднадзор, ФСКН, ФСБ России и др.) является обязательным!

Наглядными примерами необходимости применения ограничений во взаимной торговле государств – членов Таможенного союза могут послужить такие категории товаров, как наркотические средства, психотропные вещества и их прекурсоры, а также сильнодействующие вещества, порядок вывоза которых описан выше.

Также следует помнить, что в отношении вывозимых товаров содержащих объекты интеллектуальной собственности, включенные в таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности и обладающие признаками нарушения прав интеллектуальной собственности, в случае совершения в отношении вышеуказанных товаров таможенных операций, связанных с

помещением под таможенные процедуры, могут применяться меры, связанные с приостановлением выпуска таких товаров.

Порядок действий таможенных органов Российской Федерации при принятии мер по защите прав на объекты интеллектуальной собственности утверждён приказ ФТС России №626 от 25.03.2011 (далее – Порядок).

В соответствии с Порядком таможенные органы принимают меры по защите прав на объекты интеллектуальной собственности только в отношении тех товаров, которые содержат объекты авторского права, смежных прав, товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров (объекты интеллектуальной собственности), вывоз которых из Российской Федерации влечет нарушение прав правообладателя в соответствии с законодательством Российской Федерации. Такие товары принято называть товарами, обладающими признаками контрафактных.

В случае, если при совершении таможенных операций, связанных с помещением под таможенные процедуры товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, должностным лицом таможенного органа выявлены товары, обладающие признаками контрафактных, выпуск таких товаров приостанавливается. При этом не позднее 1 (одного) рабочего дня, следующего за днем принятия решения о приостановлении выпуска товаров, таможенный орган вручает декларанту и правообладателю (их представителям) уведомления о приостановлении выпуска товаров.

По письменному обращению декларанта и/или правообладателя (их представителей) таможенный орган представляет дополнительную информацию о товарах, выпуск которых приостановлен (о производителе, отправителе, количестве, маркировке и др.), которая может понадобиться правообладателю (декларанту) для доказывания нарушения его прав (отсутствия нарушения прав правообладателя).

Информация, полученная правообладателем и/или декларантом (их представителями), является конфиденциальной и не должна ими разглашаться, передаваться третьим лицам.

С письменного разрешения таможенного органа правообладатель и декларант (их представители) могут брать под таможенным контролем пробы и образцы товаров, в отношении которых принято решение о приостановлении выпуска, проводить их исследование, а также осматривать, фотографировать или иным образом фиксировать такие товары.

По письменному запросу правообладателя (его представителя) срок приостановления выпуска товаров может быть продлен таможенным органом.

Примечательно, что в соответствии со статьями 331 ТК ТС и 308 закона №311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» таможенные органы вправе приостановить выпуск товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, не включенные в таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности, который ведется таможенным органом государства-члена таможенного союза, и единый таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности государств-членов таможенного союза, без заявления правообладателя. Для реализации таких широких полномочий таможенным органам открыт доступ к базам данных Роспатента.

Поэтому во избежание негативных последствий необходимо до фактического вывоза или декларирования определить, является ли экспортируемый нанотовар носителем какого-либо зарегистрированного и охраняемого объекта интеллектуальной собственности, и урегулировать все правоотношения с правообладателем или его уполномоченным представителем.

3.6. Заполнение статистической формы

Что касается непосредственно декларирования, то решением Комиссии Таможенного союза от 17 августа 2010 года №335 «О проблемных вопросах, связанных с функционированием единой таможенной территории, и практике реализации механизмов Таможенного союза» отменено таможенное декларирование на внутренних границах государств - членов Таможенного союза.

При этом статус товаров Таможенного союза, происходящих с территории государств-членов Таможенного союза, а также товаров, происходящих из третьих стран и выпущенных в

свободное обращение на территориях государств - членов Таможенного союза, определяется исключительно на основании наличия стандартных коммерческих и товарно-транспортных документов.

Тем не менее, сохраняется таможенное декларирование в отношении:

- товаров, вывозимых с территории Российской Федерации в другие государства - члены Таможенного союза, в случаях применения в отношении таких товаров ставок вывозных таможенных пошлин в отношении государств - членов Таможенного союза;

- товаров 27 товарной группы ТН ВЭД ТС, вывозимых с территории Российской Федерации в другие государства - члены Таможенного союза (для целей ведения статистики взаимной торговли).

При этом сборы за таможенное декларирование в указанных случаях не взимаются.

Помимо вышеназванного Решения КТС №335 существует ещё один нормативный акт, касающийся перемещения товаров в рамках взаимной торговли государств – членов Таможенного союза. Это постановление Правительства Российской Федерации №40 от 29 января 2011 года «Об организации ведения статистики взаимной торговли Российской Федерации с государствами - членами Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС» (далее – Постановление).

Постановление вступило в силу с 01 июня 2011 года с изменениями, которые постановлением Правительства Российской Федерации от 26 мая 2011 года № 414 внесены в Правила ведения статистики взаимной торговли Российской Федерации с государствами – членами Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС. Данным Постановлением утверждена статистическая форма учета перемещения товара.

Статистическая форма заполняется на товары независимо от вида транспорта, которым они перевозятся, лицом, являющимся резидентом Российской Федерации, которое заключило сделку, либо от имени (по поручению) которого заключена эта сделка, либо которое имеет право владения, пользования и (или) распоряжения товарами (далее - заявитель).

Статистическая форма представляется в таможенный орган, в регионе деятельности которого заявитель состоит на учете в налоговом органе в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, не позднее 10-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором произведена отгрузка (получение) товаров.

Статистическая форма представляется в электронном виде:

- с использованием электронной цифровой подписи (при наличии);

- в случае отсутствия электронной цифровой подписи, - с использованием программного обеспечения, размещенного на официальном сайте Федеральной таможенной службы в сети Интернет (www.customs.ru) в разделе «Предоставление статистической формы», с обязательным представлением копии на бумажном носителе (лично или по почте заказным письмом), заверенной подписью и печатью заявителя (при наличии).

Заполнение статистической формы до начала перевозки товаров по территории Российской Федерации не требуется.

Заполненная статистическая форма не является сопроводительным документом при перевозке товаров на всем пути их следования по территории Российской Федерации. Передача заявителем заполненной статистической формы перевозчику не требуется.

Необходимость заполнения статистической формы учета перемещения товаров не распространяется на товары, перемещаемые в целях ремонта, товары, содержащие сведения, относящиеся к государственной тайне, товары, подлежащие таможенному декларированию в соответствии с законодательством Таможенного союза, товары, пересылаемые в международных почтовых отправлениях, а также на товары, вывозимые из Российской Федерации на территорию комплекса «Байконур», и товары, временно вывозимые с территории Российской Федерации (кроме товаров, предназначенных для внутренней или внешней переработки и арендуемых на срок более одного года).

Если заявитель обнаружил, что при заполнении статистической формы внесены ошибочные (неполные, требующие изменения или уточнения) сведения о товаре, то в течение 10 рабочих дней со дня обнаружения такого факта он представляет в таможенный орган заявление об

аннулировании этой статистической формы и представляет новую статистическую форму в установленном порядке.

Подробные пояснения к правилам заполнения статистической формы учета перемещения товаров во взаимной торговле Российской Федерации с государствами-членами Таможенного союза приведены на сайте Федеральной таможенной службы Российской Федерации. Отметим лишь некоторые из них.

Статистическая форма заполняется и подается в таможенные органы Российской Федерации на товары, перемещаемые между Российской Федерацией и Республикой Беларусь или между Российской Федерацией и Республикой Казахстан в рамках заключенного коммерческого договора (или без заключения договора).

Статистическая форма не заполняется и не подается в таможенные органы Российской Федерации, если в соответствии с законодательством Таможенного союза перемещаемые товары подлежат обязательному декларированию, а также на некоторые из следующих категорий товаров:

- перемещаемые транзитом по территории Российской Федерации;
- вывозимые из Российской Федерации на территорию комплекса «Байконур» и ввозимые с территории комплекса «Байконур» в Российскую Федерацию;
- пересылаемые в международных почтовых отправлениях;
- поставляемые для ремонта или после ремонта;
- товары, предназначенные для гарантийного обслуживания;
- выставочные экспонаты;
- рекламные материалы и сувениры;
- образцы товаров;
- товары, поставляемые по рекламации;
- отходы, образовавшиеся в результате переработки товаров на территории Российской Федерации и переработки для внутреннего потребления.

В одной статистической форме указываются сведения о товарах, перемещаемых в отчетном месяце от одного отправителя в адрес одного получателя в рамках одного контракта (договора), если таковой имеется.

Статистическая форма может подаваться по итогам поставок в отчетном месяце, не позднее 10 числа месяца, следующего за отчетным месяцем.

Статистическую форму можно заполнить одним из ниже перечисленных способов:

- подача статистической формы с использованием ЭЦП;
- заполнение сведений о товарах на сайте ФТС России в разделе «Предоставление Статистической формы»;
- скачать с сайта ГНИВЦ ФТС России статистическую форму в XML-формате, доработать свое программное средство с целью самостоятельного заполнения статистической формы. Загрузка такого вида электронной копии статистической формы в раздел «Предоставление Статистической формы» на сайте ФТС России обязательна, т.к. статистической форме должен присвоиться системный номер, который является подтверждением ее подачи в таможенный орган в электронном виде.

Вот некоторые особенности заполнения статистической формы:

- графе 3 «Лицо ответственное за финансовое урегулирование» указываются сведения о резиденте Российской Федерации, организации или физическом лице, которое осуществляет налоговые операции на территории Российской Федерации в отношении заявленных в статистической форме поставках товаров;
- графа 17 «Статистическая стоимость (в рублях)» товаров рассчитывается как сумма (либо разница, в зависимости от условий поставок и способа формирования цены товара) графы «Цена товара» и затрат на транспортировку товара по территории Российской Федерации (от границы до пункта назначения внутри Российской Федерации). Графа 14 «Статистическая стоимость (в долларах США)» равна графе 17 «Статистическая стоимость (в рублях)» пересчитанной в доллары США по курсу ЦБ РФ на дату отгрузки товаров или их получения;

- в графе 13 «Цена товара» проставляется фактически уплаченная стоимость товара, или подлежащая уплате либо компенсируемая иными встречными представлениями (в форме выполнения работ, оказания услуг, передачи прав на результаты интеллектуальной деятельности), указанная в договоре, если таковой имеется, либо в товаросопроводительных документах, в валюте указанной в графе 7 «Код валюты договора».

Заполненную в электронном виде статистическую форму необходимо распечатать, заверить подписью заявителя, поставить печать организации, которую заявитель представляет (для юридических лиц). Затем самостоятельно (заявителем или доверенным (уполномоченным) лицом заявителя) либо посредством заказного почтового отправления предоставляет статистическую форму на бумажном носителе в таможенный орган, в зоне деятельности которого заявитель состоит на учете в налоговом органе.

При предоставлении заявителем статистической формы непосредственно в таможенный орган должностное лицо, уполномоченное принимать статистическую форму, проставляет отметку о принятии статистической формы, присваивает статистической форме регистрационный номер и оставляет ее в таможенном органе. По инициативе заявителя должностное лицо таможенного органа проставляет отметку о получении статистической формы и регистрационный номер на втором экземпляре статистической формы, если второй экземпляр имеется у заявителя. Второй экземпляр остается у заявителя.

В поданную и зарегистрированную в таможенном органе статистическую форму внести изменения невозможно. В случае обнаружения предоставленных некорректных сведений, заявитель обязан написать заявление на имя начальника (или лица его замещающего) таможенного органа, в который подавалась статистическая форма, об ее аннулировании, и приложить копию статистической формы, которую необходимо аннулировать. Одновременно необходимо вместе с заявлением предоставить новую, корректно заполненную статистическую форму, которая подлежит общей процедуре оформления в таможенном органе.

Приложение 1. Законодательные и нормативные акты

- Федеральный список экстремистских материалов. Составляется Министерством юстиции России (ранее — Росрегистрацией) на основе судебных решений. В него включаются различные материалы, признанные экстремистскими. Впервые он был опубликован 14 июля 2007 и сначала состоял из 14 пунктов. С тех пор список регулярно обновляется и по состоянию на сентябрь 2011 содержит 966 пунктов.
- Федеральный закон РФ №5003-1 от 21 мая 1993 г. «О таможенном тарифе». Закон устанавливает порядок формирования и применения таможенного тарифа Российской Федерации - инструмента торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка товаров Российской Федерации при его взаимосвязи с мировым рынком, а также правила обложения товаров пошлинами при их перемещении через таможенную границу Российской Федерации.
- Федеральный закон РФ №195-ФЗ от 30 декабря 2001 г. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях".
- Федеральный закон РФ № 61-ФЗ от 12 апреля 2010 года "Об обращении лекарственных средств". Закон регулирует отношения, возникающие в связи с обращением - разработкой, доклиническими исследованиями, клиническими исследованиями, экспертизой, государственной регистрацией, со стандартизацией и с контролем качества, производством, изготовлением, хранением, перевозкой, ввозом на территорию Российской Федерации, вывозом с территории Российской Федерации, рекламой, отпуском, реализацией, передачей, применением, уничтожением лекарственных средств.
- Федеральный закон РФ № 3-ФЗ от 8 января 1998 года "О наркотических средствах и психотропных веществах". Закон устанавливает правовые основы государственной политики в сфере оборота наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, а также в области противодействия их незаконному обороту в целях охраны здоровья граждан, государственной и общественной безопасности.
- Федеральный Закон РФ № 281-ФЗ от 30 декабря 2006 года "О специальных экономических мерах". Закон о применении специальных экономических мер для обеспечения интересов и безопасности Российской Федерации и (или) устранение или минимизация угрозы нарушений прав и свобод ее граждан.
- Федеральный закон РФ № 184-ФЗ от 27 декабря 2002 года "О техническом регулировании".
- Федеральный закон РФ № 173-ФЗ от 10 декабря 2003 года "О валютном регулировании и валютном контроле". Закон устанавливает правовые основы и принципы валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации, полномочия органов валютного регулирования, а также определяет права и обязанности резидентов и нерезидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, права и обязанности нерезидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютой Российской Федерации и внутренними ценными бумагами, права и обязанности органов валютного контроля и агентов валютного контроля.
- Федеральный закон РФ № 165-ФЗ от 8 декабря 2003 года "О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров". Закон устанавливает порядок введения и применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер при импорте товаров.
- Федеральный закон от 19.07.2007 № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» и нормативных правовых актов, обеспечивающих деятельность Корпорации». Закон устанавливает правовое положение, принципы организации, цели создания и деятельности, порядок управления деятельностью, порядок реорганизации и ликвидации Российской корпорации нанотехнологий.
- Федеральный закон от 8 декабря 2003 года № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (с изменениями и дополнениями от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 22.07.2005 N 117-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ, от 03.11.2010 N 285-ФЗ, от 08.12.2010 N 336-ФЗ, от 11.07.2011 N 200-ФЗ).

- Федеральный закон от 4 января 1999 г. № 4-ФЗ "О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации"
- Федеральный закон от 30 декабря 2006 г. № 281-ФЗ «О специальных экономических мерах» Принят Государственной Думой 22 декабря 2006 г. Одобрен Советом Федерации 27 декабря 2006 г.
- Федеральный закон от 29.12.2008 г. №316-ФЗ "О патентных поверенных". Закон регулирует отношения, связанные с деятельностью на территории Российской Федерации патентных поверенных, определяет требования к патентным поверенным, устанавливает порядок их аттестации и регистрации, а также определяет права, обязанности и ответственность патентных поверенных.
- Федеральный закон от 29.07.2004 N 98-ФЗ "О коммерческой тайне". Закон регулирует отношения, связанные с установлением, изменением и прекращением режима коммерческой тайны в отношении информации, составляющей секрет производства (ноу-хау).
- Федеральный закон от 29 ноября 2007 г. № 277-ФЗ «О ратификации Соглашения о едином порядке экспортного контроля государств-членов Евразийского экономического сообщества».
- Федеральный закон от 25.12.2008 №284-ФЗ «О передаче прав на единые технологии». Закон регулирует отношения по распоряжению правами на единые технологии гражданского, военного, специального или двойного назначения, которые принадлежат Российской Федерации или субъекту Российской Федерации либо совместно Российской Федерации или субъекту Российской Федерации и иным лицам, путем их передачи на основе проведения конкурсов или аукционов, а также порядок передачи прав на единые технологии без проведения конкурсов или аукционов.
- Федеральный закон от 23.11.2007 № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии». Закон определяет правовое положение, цель деятельности, полномочия, порядок управления деятельностью, порядок реорганизации и ликвидации Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции "Ростехнологии" (далее - Государственная корпорация "Ростехнологии"), а также особенности передачи Государственной корпорации "Ростехнологии" имущественного вклада Российской Федерации, в том числе особенности отношений, возникающих в процессе преобразования федеральных государственных унитарных предприятий в открытые акционерные общества, акции которых подлежат передаче в качестве имущественного вклада Российской Федерации.
- Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». Закон регулирует отношения между субъектами научной и (или) научно-технической деятельности, органами государственной власти и потребителями научной и (или) научно-технической продукции (работ и услуг), в том числе по предоставлению государственной поддержки инновационной деятельности.
- Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».
- Федеральный закон от 2 августа 2009 года №217-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности".
- Федеральный закон от 19.07.2007 № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности».
- Федеральный закон от 19 июля 1998 г. № 114-ФЗ «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» (с изменениями (в ред. Федеральных законов от 25.10.2006 N 167-ФЗ, от 17.05.2007 N 80-ФЗ, от 26.11.2007 N 271-ФЗ, от 04.12.2007 N 327-ФЗ, от 07.05.2009 N 89-ФЗ, от 01.07.2010 N 142-ФЗ, от 05.04.2011 N 61-ФЗ).
- Федеральный закон от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» (с изменениями и дополнениями от 30 декабря 2001 г №196-ФЗ; от 29 июня 2004 г. № 58-ФЗ; от 18

июля 2005 г. № 90-ФЗ; от 29 ноября 2007 г.; от 01.12.2007 № 318-ФЗ; от 07.05.2009 г. № 89-ФЗ, от 01.07.2011 г. № 169-ФЗ; от 18.07.2011 № 242-ФЗ).

- Федеральный закон № 61-ФЗ от 28 мая 2003 г. "Таможенный Кодекс РФ. Таможенный кодекс таможенного союза"

- Федеральный закон № 61-ФЗ от 12.04.2010. Об обращении лекарственных средств. Закон регулирует отношения, возникающие в связи с обращением - разработкой, доклиническими исследованиями, клиническими исследованиями, экспертизой, государственной регистрацией, стандартизацией и с контролем качества, производством, изготовлением, хранением, перевозкой, ввозом на территорию Российской Федерации, вывозом с территории Российской Федерации, рекламой, отпуском, реализацией, передачей, применением, уничтожением лекарственных средств.

- Федеральный закон № 311-ФЗ от 27 ноября 2010 года "О таможенном регулировании в Российской Федерации". Закон регулирует отношения, связанные с ввозом товаров в Российскую Федерацию и вывозом товаров из Российской Федерации, их перевозкой по территории Российской Федерации под таможенным контролем, перемещением товаров между территорией Российской Федерации и территориями искусственных островов, установок и сооружений, над которыми Российская Федерация осуществляет юрисдикцию в соответствии с законодательством Российской Федерации и нормами международного права, временным хранением, таможенным декларированием, выпуском и использованием в соответствии с таможенными процедурами, проведением таможенного контроля, взиманием и уплатой таможенных платежей; определяет полномочия органов государственной власти Российской Федерации по предмету правового регулирования настоящего Федерального закона определение прав и обязанностей лиц, осуществляющих деятельность, связанную с ввозом товаров в Российскую Федерацию и их вывозом из Российской Федерации, а также лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела; устанавливает правовые и организационные основы деятельности таможенных органов Российской Федерации (далее - таможенные органы); регулирует властные отношения между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и распоряжения товарами, ввезенными в Российскую Федерацию и вывозимыми из Российской Федерации.

- Федеральный закон № 164 "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" от 8 декабря 2003 г. (в редакции от 02.02.2006 г.)

- Федеральная целевая программа «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008-2015 годы (утв. постановлением Правительства РФ от 26.11.2007 № 809).

- Федеральная целевая программа «Развитие инфраструктуры nanoиндустрии в Российской Федерации на 2008-2010 годы» (утверждена постановлением Правительства от 02.08.2007 № 972-р).

- Федеральная целевая программа «Национальная технологическая база» на 2007-2011 годы (утв. постановлением Правительства РФ от 29.01.2007 № 54).;

- Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы» (утв. постановлением Правительства РФ от 17.10.2006 № 613).;

- Указ Президента РФ от 8 августа 2001 г. № 1005 «Об утверждении Списка оборудования, материалов и технологий, которые могут быть использованы при создании ракетного оружия и в отношении которых установлен экспортный контроль» (с изменениями и дополнениями от 20 февраля 2004 г. № 230).

- Указ Президента РФ от 5 мая 2008 г. № 682 «О мерах по выполнению резолюции совета безопасности ООН 1803 от 03.05.2008 г.» (в ред. Указов Президента РФ от 10.03.2009 N 262, от 11.09.2009 N 1033, от 22.09.2010 N 1154, от 21.02.2011 N 210).

- Указ Президента РФ от 5 мая 2004 г. № 580 (ред. от 04.12.2008) «Об утверждении Списка товаров и технологий двойного назначения, которые могут быть использованы при создании

вооружений и военной техники и в отношении которых осуществляется экспортный контроль» (в ред. Указов Президента РФ от 01.12.2005 N 1384, от 06.03.2008 N 326, от 04.12.2008 N 1726).

- Указ Президента РФ от 4 декабря 2008 г. № 1726 «О внесении изменений в список товаров и технологий двойного назначения, которые могут быть использованы при создании вооружений и военной техники и в отношении которых осуществляется экспортный контроль, утвержденный указом президента Российской Федерации от 5 мая 2004 г. № 580».

- Указ Президента РФ от 29 января 2001 г. № 96 «О комиссии по экспортному контролю Российской Федерации» (в ред. Указов Президента РФ от 04.08.2001 N 965, от 17.06.2002 N 607, от 25.04.2005 N 468).

- Указ Президента РФ от 28 ноября 2007 г. № 1593 «О мерах по выполнению резолюций совета безопасности ООН 1737 от 23 декабря 2006 г. и 1747 от 24 марта 2007 г.» (в ред. Указов Президента РФ от 05.05.2008 N 682, от 10.03.2009 N 262, от 11.09.2009 N 1033, от 22.09.2010 N 1154).

- Указ Президента РФ от 28 августа 2001 г. № 1082 (ред. от 29.04.2011) «Об утверждении Списка химикатов, оборудования и технологий, которые могут быть использованы при создании химического оружия и в отношении которых установлен экспортный контроль».

- Указ Президента РФ от 27 мая 2007 г. № 665 «О мерах по выполнению резолюции совета безопасности ООН 1718 от 14 октября 2006 г.» (в ред. Указа Президента РФ от 10.03.2009 N 262).

- Указ Президента РФ от 27 марта 1992 г. № 312 (ред. от 16.02.2009) «О контроле за экспортом из Российской Федерации ядерных материалов, оборудования и технологий» (с изменениями и дополнениями от 6 мая 2000 г. №822).

- Указ Президента РФ от 25 апреля 2005 года № 468 «О комиссии по экспортному контролю Российской Федерации» (в ред. Указов Президента РФ от 05.11.2006 N 1242, от 27.08.2007 N 1103, от 22.04.2008 N 542, от 17.09.2008 N 1380).

- Указ Президента РФ от 25 апреля 2005 г. № 468 (ред. от 17.09.2008) «О Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации».

- Указ Президента РФ от 24.05.2011 N 673 "О Федеральной службе по интеллектуальной собственности". (о переименовании Федеральной службу по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам в Федеральную службу по интеллектуальной собственности).

- Указ Президента РФ от 20 августа 2007 г. № 1083 «Об утверждении списка микроорганизмов, токсинов, оборудования и технологий, подлежащих экспортному контролю» (в ред. Указа Президента РФ от 16.06.2010 N 736).

- Указ Президента РФ от 20 августа 2007 г. № 1083 (в ред. Указа Президента РФ от 16.06.2010 N 736) «Об утверждении списка микроорганизмов, токсинов, оборудования и технологий, подлежащих экспортному контролю».

- Указ Президента РФ от 16 января 2009 года г. № 64с «О мерах по запрещению поставок Грузии продуктов военного и двойного назначения» (Выписка).

- Указ Президента РФ от 16 августа 2004 г. № 1085 «Вопросы Федеральной службы по техническому и экспортному контролю» (в ред. Указов Президента РФ от 22.03.2005 N 330, от 20.07.2005 N 846, от 30.11.2006 N 1321, от 23.10.2008 N 1517, от 17.11.2008 N 1625).

- Указ Президента РФ от 14 января 2003 г. № 36 (ред. от 14.10.2008) «Об утверждении Списка оборудования и материалов двойного назначения и соответствующих технологий, применяемых в ядерных целях, в отношении которых осуществляется экспортный контроль» (в ред. Указов Президента РФ от 09.10.2006 № 1114, от 14.10.2008 № 1464).

- Указ Президента РФ от 14 февраля 1996 г. № 202 (ред. от 14.10.2008) «Об утверждении Списка ядерных материалов, оборудования, специальных неядерных материалов и соответствующих технологий, подпадающих под экспортный контроль» (с изменениями и дополнениями от 21 января 1997 г. № 32; от 12 мая 1997 г. № 468; от 5 мая 2000 г. № 798; от 21 июня 2000 г. № 1151; от 4 февраля 2004 г. № 141; от 14 ноября 2005 г. № 1318; от 14 октября 2008 г. № 1464).

- Указ Президента РФ от 14 октября 2008 года № 1464 «О внесении изменений в некоторые акты Президента Российской Федерации по вопросам экспортного контроля».

- Указ Президента РФ от 12.05.2009 N 537 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года". Указ о консолидации усилий федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, организаций и граждан Российской Федерации в сфере обеспечения национальной безопасности
- Указ Президента РФ от 07.07.2011 N 899 "Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации".
- Указ президента Российской Федерации от 7 июля 2011 г. №899 "Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации". Указ создан в целях модернизации и технологического развития российской экономики и повышения ее конкурентоспособности.
- Указ президента Российской Федерации от 22 июля 1998 г. №863 "О государственной политике по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий". Указ принят в целях создания условий для сохранения интеллектуального потенциала страны и его эффективного использования в решении задач, направленных на социально - экономическое развитие Российской Федерации.
- Указ Президента Российской Федерации от 17 сентября 2008 г. № 1380 ред. от 17.12.2010 «Об утверждении состава комиссии по экспортному контролю Российской Федерации».
- Указ Президента Российской Федерации № 64с от 16 января 2009 года О мерах по запрещению поставок Грузии продукции военного и двойного назначения. Запрет с 16 января 2009 г. до 1 декабря 2011 г. поставки, продажи или передачи Грузии с территории Российской Федерации продукции военного назначения.
- Указ Президента Российской Федерации № 1081 от 28 августа 2001 года О мерах по выполнению резолюции Совета Безопасности ООН 1343 от 7 марта 2001г. О запрете с 7 марта 2001 г. до 7 мая 2002 г. продажи или поставки в Либерию продукции военного назначения.
- Закон РФ № 4730-1 от 1 апреля 1993 года "О Государственной границе Российской Федерации".
- Распоряжение Правительства РФ от 07.09.2007 № 1175-р «О составе наблюдательного совета государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий».
- Распоряжение Правительства РФ от 7 июля 2011 года №1192-р "Об утверждении Категорий продукции наноиндустрии в части товаров и услуг".
- Распоряжение Правительства РФ от 25.08.2006 N 1188-р «О Программе координации работ в области нанотехнологий и наноматериалов в Российской Федерации». Основное назначение Программы - достижение целей, определенных Концепцией развития в Российской Федерации работ в области нанотехнологий на период до 2010 года. Программа представляет собой комплекс мер, направленных на обеспечение координации работ по созданию и развитию научной, технической и технологической базы в области нанотехнологий и наноматериалов в Российской Федерации, а также на объединение усилий федеральных органов исполнительной власти и организаций в интересах ускоренного формирования наноиндустрии в Российской Федерации, и является важнейшим организационным инструментом реализации указанной Концепции.
- Распоряжение Правительства РФ от 25 апреля 2008 г. № 566-р "Перечень иностранных государств, экспорту промышленной продукции в которые в 2008-2010 годах оказывается государственная гарантийная поддержка с учетом предельных ежегодных объемов гарантирования"
- Распоряжение Правительства РФ от 21 сентября 2004 г. № 1222-р "Перечень промышленной продукции, при осуществлении экспорта которой оказывается государственная гарантийная поддержка" (ред. от 27.07.2007 г.)
- Постановление Правительства РФ от 28.02.2008 № 127 «О направлениях, порядке и условиях инвестирования, предельном размере инвестируемых временно свободных средств государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий».

- Постановление Правительства РФ от 6 июня 2005 года № 357 "Об утверждении Правил возмещения из федерального бюджета российским экспортерам промышленной продукции части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях"
- Постановление Правительства РФ от 23 апреля 2010 года № 282 "О национальной нанотехнологической сети". Положение определяет цели, основные задачи и принципы функционирования национальной нанотехнологической сети, основные составляющие национальной нанотехнологической сети, состав участников национальной нанотехнологической сети, органы управления и координации национальной нанотехнологической сети и их основные функции, а также права и обязанности участников национальной нанотехнологической сети.
- Постановление Правительства РФ от 16.06.2004 N 299 (ред. от 24.03.2011) "Об утверждении Положения о Федеральной службе по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам.
- Постановление Правительства РФ от 15.09.2008 N 691 (ред. от 12.10.2010) "Об утверждении Положения о лицензировании внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них), в отношении которых установлен экспортный контроль
- Постановление правительства РФ от 15 декабря 2000 г. № 973 «Об экспорте и импорте ядерных материалов, оборудования, специальных неядерных материалов и соответствующих технологий» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 21.08.2001 N 612, от 03.10.2002 N 731, от 04.02.2005 N 54, от 15.12.2006 N 771, от 31.10.2007 N 724, от 06.11.2008 N 806, от 30.03.2009 N 266, от 15.06.2009 N 484, от 26.07.2010 N 560, от 12.10.2010 N 826).
- Постановление Правительства РФ от 14 января 2009 г. № 24 "О мерах государственной поддержки российских организаций – экспортеров промышленной продукции, организаций автомобилестроения и транспортного машиностроения".
- Постановление Правительства РФ от 12.09.2008 N 667 "О Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям". Постановление об утверждении положения о правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям.
- Постановление Правительства РФ от 1 ноября 2008 г. № 803 "Об утверждении правил предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг)" (в ред. Постановления Правительства РФ от 15.12.2008 N 953)
- Постановление Правительства РФ от 1 декабря 2007 г. №831 "Об утверждении правил разработки списка продукции военного назначения, разрешенной к передаче иностранным заказчикам, и правил разработки списка государств, в которые разрешена передача продукции военного назначения, указанной в списке продукции военного назначения, разрешенной к передаче иностранным заказчикам". Указ утверждает Правила разработки списка продукции военного назначения, разрешенной к передаче иностранным заказчикам и правила разработки списка государств, в которые разрешена передача продукции военного назначения, указанной в списке продукции военного назначения, разрешенной к передаче иностранным заказчикам.
- Постановление Правительства РФ № 735 от 14 сентября 2009 года «Об утверждении Положения о патентных и иных пошлинах за совершение юридически значимых действий, связанных с патентом на селекционное достижение, с государственной регистрацией перехода исключительного права на селекционное достижение к другим лицам и договоров о распоряжении этим правом».
- Постановление Правительства РФ № 718 от 27 ноября 2006 г. "О таможенном тарифе Российской Федерации и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности"
- Постановление Правительства РФ № 500 от 13 августа 2006 года «О порядке определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации». Постановлением устанавливаются правила определения таможенной стоимости ввозимых товаров в случаях их повреждения вследствие аварии или действия непреодолимой

силы", "Правилами определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Российской Федерации.

- Постановление Правительства Российской Федерации от 7 июня 2001 г. № 447 «Об утверждении Положения об осуществлении контроля за внешнеэкономической деятельностью в отношении товаров и технологий двойного назначения, которые могут быть использованы при создании вооружений и военной техники» (с изменениями и дополнениями от 3 октября 2002 г. № 731; от 15 мая 2004 г. № 241; от 4 февраля 2005 г. № 54).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 6 ноября 2008 г. № 806 «Об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации по вопросам экспортного контроля».

- Постановление Правительства Российской Федерации от 31 октября 2007 г. № 724 «О порядке и условиях совершения сделок по передаче права собственности на ядерные материалы иностранному государству или иностранному юридическому лицу» (в ред. Постановления Правительства РФ от 28.02.2009 № 181).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. № 1079 «О совершенствовании государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в отношении отдельных видов товаров и технологий в целях обеспечения национальной безопасности» (в ред. Постановления Правительства РФ от 15.06.2009 № 484, от 30.05.2011 № 434).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 29.09.1998 г. № 1132 «О первоочередных мерах по правовой защите интересов государства в процессе экономического и гражданско-правового оборота результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения».

- Постановление Правительства Российской Федерации от 29 февраля 2000 г. № 176 «Об утверждении Положения о государственной аккредитации организаций, создавших внутрифирменные программы экспортного контроля» (с изменениями от 03.10.2002 N 731, от 04.02.2005 N 54, от 22.05.2008 N 384, от 03.09.2008 N 654, от 15.06.2009 N 484, от 08.12.2010 N 1002, от 30.12.2010 N 1201).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 29 февраля 2000 г. № 176 «Об утверждении положения о государственной аккредитации организаций, создавших внутрифирменные программы экспортного контроля» (в ред. Постановлений Правительства РФ 22.01.2001 N 40, от 03.10.2002 N 731, от 04.02.2005 N 54, от 21.07.2008 N 551, от 15.06.2009 N 484, от 30.12.2010 N 1201).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 29 августа 2001 г. № 634 «Об утверждении Положения об осуществлении контроля за внешнеэкономической деятельностью в отношении микроорганизмов, токсинов, оборудования и технологий» (с изменениями и дополнениями от 03.10.2002 N 731, от 04.02.2005 N 54, от 11.09.2007 N 580, от 25.08.2008 N 642 от 15.06.2009 N 484, от 12.10.2010 N 826).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2001 г. № 686 «Об утверждении Положения об осуществлении контроля за внешнеэкономической деятельностью в отношении химикатов, оборудования и технологий, которые могут быть использованы при создании химического оружия» (с изменениями и дополнениями от 03.10.2002 N 731, от 04.02.2005 N 54, от 26.01.2007 N 50, от 08.12.2008 N 917, от 15.06.2009 N 484, от 12.10.2010 N 826).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 21 июня 2001 г. № 477 «О системе независимой идентификационной экспертизы товаров и технологий, проводимой в целях экспортного контроля» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 03.10.2002 N 731, от 04.02.2005 N 54, от 22.05.2008 N 384, от 03.09.2008 N 654, от 15.06.2009 N 484, от 08.12.2010 N 1002, от 30.12.2010 N 1201).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 16 апреля 2001 г. № 294 «Об утверждении Правил проведения государственной экспертизы внешнеэкономических сделок с товарами, информацией, работами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности, в

отношении которых установлен экспортный контроль» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 04.02.2005 № 54, от 14.07.2008 № 524).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 16 апреля 2001 г. № 296 «Об утверждении Положения об осуществлении контроля за внешнеэкономической деятельностью в отношении оборудования, материалов и технологий, которые могут быть использованы при создании ракетного оружия» (с изменениями и дополнениями от 1 октября 2001 г. № 704; от 3 октября 2002 г. № 731; от 4 февраля 2005 г. № 54).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 15 сентября 2008 г. № 69 «Об утверждении положения о лицензировании внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них), в отношении которых установлен экспортный контроль».

- Постановление Правительства Российской Федерации от 15 декабря 2000 г. № 973 «Об экспорте и импорте ядерных материалов, оборудования, специальных неядерных материалов и соответствующих технологий» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 21.08.2001 N 612, от 03.10.2002 N 731, от 04.02.2005 N 54, от 15.12.2006 N 771, от 31.10.2007 N 724, от 06.11.2008 N 806, от 30.03.2009 N 266, от 15.06.2009 N 484, от 26.07.2010 N 560, от 12.10.2010 N 826)).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 15 августа 2005 г. № 517 «О порядке получения разрешения Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации на осуществление внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них), которые могут быть использованы иностранным государством или иностранным лицом в целях создания оружия массового поражения и средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники либо приобретаются в интересах организации или физических лиц, причастных к террористической деятельности» (в ред. Постановления Правительства РФ от 22.07.2008 № 560; от 15.06.2009 N 484).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 14.01.2002 №7 «О порядке инвентаризации и стоимостной оценке прав на результаты научно-технической деятельности». Положение определяет порядок проведения инвентаризации прав на результаты научно-технической деятельности, полученные при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, полностью или частично финансировавшихся за счет средств федерального бюджета, республиканского бюджета РСФСР и той части государственного бюджета СССР, которая составляла союзный бюджет, средств государственных внебюджетных фондов, а также полученные организациями при выполнении работ за счет собственных средств и средств, привлекаемых из иных источников (далее - результаты научно-технической деятельности).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июня 2001 г. № 462 «Об утверждении Положения об осуществлении контроля за внешнеэкономической деятельностью в отношении оборудования и материалов двойного назначения, а также соответствующих технологий, применяемых в ядерных целях» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 01.10.2001 N 704, от 03.10.2002 N 731, от 04.02.2005 N 54, от 08.12.2008 N 917, от 15.06.2009 N 484, от 12.10.2010 N 826).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 11 сентября 2007 г. № 580 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 29 августа 2001 г. № 634».

- Постановление Правительства Российской Федерации № 800 от 12 октября 2010 года О создании на территории Мурманской области портовой особой экономической зоны.

- Постановление Правительства Российской Федерации № 784 от 21 декабря 2005 года О создании на территории Елабужского района республики Татарстан особой экономической зоны промышленно-производственного типа.

- Постановление Правительства Российской Федерации № 783 от 21 декабря 2005 года О создании на территории г. Томска особой экономической зоны технико-внедренческого типа.

- Постановление Правительства Российской Федерации № 782 от 21 декабря 2005 года О создании на территории Грязинского района Липецкой области особой экономической зоны промышленно-производственного типа.
- Постановление Правительства Российской Федерации № 781 от 21 декабря 2005 года О создании на территории г. Дубны (Московская область) особой экономической зоны технико-внедренческого типа.
- Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (действующая редакция) (Извлечение).
- Кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ «Об административных правонарушениях» (с изменениями от 25 апреля 2002 г.) (Извлечение).
- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая, раздел VII. "Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации". Принят Государственной Думой 24 ноября 2006 г., одобрен Советом Федерации 8.12.2006 г.).
- Стратегия развития электронной промышленности России на период до 2025 года (утв. приказом Минпромэнерго РФ от 07.08.2007 № 311).;
- Стратегия развития России до 2020 года (выступление Президента РФ на расширенном заседании Государственного совета от 08.02.2008).
- Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года (утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике при Минобрнауки России 15.02.2006, протокол № 1).
- Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 годы) (утв. распоряжением Правительства РФ от 19.01.2006 № 38-р).
- Программа развития наноиндустрии в Российской Федерации до 2015 года (принята к исполнению в соответствии с поручением Правительства Российской Федерации от 4 мая 2008 г. № ВЗ-П7-2702).
- Приказ ФТС России № 853 от 14 июля 2008 года Об утверждении Порядка идентификации товаров, ввозимых на территорию особой экономической зоны.
- Приказ ФСТЭК РФ от 04.12.2007 N 276 "Об утверждении Административного регламента Федеральной службы по техническому и экспортному контролю по исполнению государственной функции по информированию российских участников внешнеэкономической деятельности о целях, процедурах и правилах осуществления экспортного контроля".
- Приказ ФСТЭК РФ от 04.04.2008 г. N 78 (ред. от 15.10.2010) "Об утверждении Административного регламента Федеральной службы по техническому и экспортному контролю по исполнению государственной функции по осуществлению (в пределах своей компетенции) контроля за экспортом и (или) импортом товаров (работ, услуг), информации, результатов интеллектуальной деятельности (прав на них), в отношении которых применяются меры нетарифного регулирования».
- Приказ ФСТЭК РФ от 04.04.2008 N 79 (ред. от 26.11.2009) "Об утверждении Административного регламента Федеральной службы по техническому и экспортному контролю по исполнению государственной функции по выдаче заключений о применении мер нетарифного регулирования при осуществлении внешнеэкономической деятельности".
- Приказ ФСТЭК России от 04.04.2008 г. № 77 «Об утверждении Административного регламента Федеральной службы по техническому и экспортному контролю по исполнению государственной функции по государственной аккредитации организаций, создавших внутрифирменные программы экспортного контроля»
- Приказ Федеральной службы по техническому и экспортному контролю Российской Федерации от 2 июня 2006 г. № 178 «Об организации работы по оформлению и выдаче российского импортного сертификата и разрешения ФСТЭК России о передаче импортированных товаров (услуг) двойного применения другим субъектам хозяйственной деятельности на территории Российской Федерации».
- Приказ Федеральной службы по техническому и экспортному контролю Российской Федерации от 11 апреля 2005 г. № 124 «Об утверждении перечня должностных лиц Федеральной

службы по техническому и экспортному контролю, уполномоченных составлять протоколы об административных правонарушениях» (в ред. Приказов ФСТЭК РФ от 01.06.2006 N 174, от 26.12.2008 N 382).

- Приказ Федеральной службы по техническому и экспортному контролю от 14 октября 2008 г. № 293 «Об утверждении Требований к заполнению заявления о предоставлении лицензии на осуществление внешнеэкономических операций с контролируемой продукцией и Требований к заполнению лицензии на осуществление внешнеэкономических операций с контролируемой продукцией».

- Приказ Федеральной службы по техническому и экспортному контролю Российской Федерации от 28 октября 2008 г. № 313 «Об утверждении Административного регламента Федеральной службы по техническому и экспортному контролю по исполнению государственной функции по осуществлению (в пределах своей компетенции) нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности, в том числе выдаче лицензий на осуществление операций по экспорту и (или) импорту товаров (работ, услуг), информации, результатов интеллектуальной деятельности (прав на них) в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации».

- Приказ Федеральной службы по техническому и экспортному контролю Российской Федерации от 31 марта 2010 г. № 165 «Об утверждении порядка и формы учета внешнеэкономических сделок для целей экспортного контроля».

- Приказ Ростехрегулирования от 11.10.2007 № 2753 «О координационном научно-техническом совете по обеспечению единства измерений, стандартизации и подтверждению соответствия продукции нанотехнологии».

- Приказ Роспотребнадзора от 12.10.2007 № 280 «Об утверждении и внедрении методических рекомендаций «Оценка безопасности наноматериалов».

- Приказ Президента Российской Федерации от 30 марта 2002 г. Пр-576 «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу».

- Приказ Минюста РФ от 27.06.2002 N 180 (ред. от 13.10.2009) "Об утверждении Порядка представления и рассмотрения документов в Министерстве юстиции Российской Федерации для урегулирования вопросов правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности, при экспорте контролируемой продукции, работ и услуг"

- Приказ Минэкономразвития России № 64 от 10 марта 2006 года Об утверждении типовых форм соглашений о ведении промышленно-производственной и технико-внедренческой деятельности на территории особых экономических зон.

- Приказ Минэкономразвития России № 2 от 16 января 2006 года Об утверждении Типового положения о территориальном органе Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами.

- Приказ Минэкономразвития от 7 августа 2001 г. № 270 «О государственной экспертизе внешнеэкономических сделок с товарами, информацией, работами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности».

- Приказ Минпромэнерго России от 31 марта 2006 г. № 64 "О порядке отнесения промышленной продукции к продукции с высокой степенью переработки"

- Приказ Минпромторга России от 25 июля 2011 года №1001 "Об утверждении Перечня промышленной продукции с высокой степенью переработки".

- Приказ Минпромторга России от 21 июня 2011 года №816 "О порядке отнесения продукции к продукции с высокой степенью переработки".

- Приказ Минобрнауки РФ от 25.09.2006 № 237 «Об организации работы по обеспечению реализации программы координации работ в области нанотехнологий и наноматериалов в Российской Федерации». Приказ об организации работы по обеспечению реализации Программы координации работ в области нанотехнологий и наноматериалов в Российской Федерации, одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 августа 2006г. N 1188-р.

- Приказ МВЭС РФ от 17.04.1997 N 204 "О введении в действие Инструкции по выдаче заключений об обстоятельствах, повлекших несоблюдение требований об обязательном ввозе товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, эквивалентных по стоимости экспортируемым товарам, работам, услугам, результатам интеллектуальной деятельности при совершении бартерных сделок" (вместе с Инструкцией, утв. МВЭС РФ 27.03.1997)
- Приказ КВТС РФ от 31.10.2002 N 71 "Об утверждении Инструкции о порядке выдачи субъектам военно-технического сотрудничества заключений Комитета Российской Федерации по военно-техническому сотрудничеству с иностранными государствами об обоснованности получения отсрочки платежа на срок более 90 дней по экспорту товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) военного назначения
- Приказ ГТК РФ от 23.05.1996 N 315 (ред. от 06.08.2010) "О контроле за экспортом товаров, которые могут быть применены для создания оружия массового уничтожения и ракетных средств его доставки").
- Постановление Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору от 4 октября 2004 г. № 5 «Об утверждении и введении в действие федеральных норм и правил в области использования атомной энергии «Правила безопасности при транспортировании радиоактивных материалов».
- Постановление Совета Министров Правительства Российской Федерации от 11 октября 1993 г. № 1030 «О контроле за выполнением обязательств по гарантиям использования импортируемых и экспортируемых товаров (услуг) военного применения в заявленных целях» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 03.06.1995 N 556, от 11.12.1997 N 1548, от 24.07.1999 N 853, от 29.08.2001 N 635, от 04.02.2005 N 54, от 01.06.2010 N 384).
- Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 31.10.2007 № 79 «Об утверждении концепции токсикологических исследований, методологии оценки риска, методов идентификации и количественного определения наноматериалов».
- Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 23.07.2007 № 54 «О надзоре за продукцией, полученной с использованием нанотехнологий и содержащей наноматериалы».
- Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 26.04.2007 "Послание Президента России Владимира Путина Федеральному Собранию РФ"(утв. письмом Президента РФ от 24.04.2007 № Пр-688)
- Письмо Роспотребнадзора от 02.05.2007 № 0100/4502-07-32 «О надзоре за производством и оборотом продукции, содержащей наноматериалы».
- Письмо ГТК России № 02-12/5812 от 31 марта 1997 года по пресечению ввоза в страну радиоактивных газово - керосиновых светильников (ламп).
- Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу (утв. письмом Президента РФ от 30.03.2002 № Пр-576).
- Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года (утв. письмом Правительства РФ от 05.08.2005 № 2473п-П7).
- Основные направления государственной инвестиционной политики Российской Федерации в сфере науки и технологий (утв. распоряжением Правительства РФ от 11.12.2002 № 1764-р).

Приложение 2. Информационные ресурсы ВЭД

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

1. Портал внешнеэкономической информации Минэкономразвития РФ

В настоящее время ТПП РФ совместно с Минэкономразвития РФ ведет работу по созданию единого портала внешнеэкономической информации для малого бизнеса. Информационно-поисковая система «Портал внешнеэкономической информации Российской Федерации» разработана Минэкономразвития России в целях развития и повышения эффективности внешнеторговой деятельности Российской Федерации. Информационное наполнение Системы производят структурные подразделения Министерства, представительства Российской Федерации

по торгово-экономическим вопросам в иностранных государствах. Также, информацию для наполнения предоставляют Администрации регионов России, предпринимательские и отраслевые союзы и объединения, а также непосредственно российские предприятия-экспортеры. Обеспечение функционирования информационного ресурса возложено на Департамент развития и регулирования внешнеэкономической деятельности. Основные задачи системы – информационно-консультационное обеспечение российских и зарубежных участников внешнеторговой деятельности, а также поддержка продвижения российских товаров и услуг на внешние рынки.

Адрес: <http://www.ved.gov.ru>

2. Информационно-поисковая система "Экспортные возможности России"

В целях информационного содействия продвижению российских товаров на внешние рынки Минэкономразвития России разработана Информационно-поисковая система «Экспортные возможности России». Информационное наполнение Системы производят структурные подразделения Министерства. В настоящее время проводится работа по подключению к наполнению системы торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах. Также, информацию для наполнения предоставляют Администрации регионов России, Управления и Аппараты уполномоченных Минэкономразвития России, предпринимательские и отраслевые союзы и объединения, а также непосредственно российские предприятия-экспортеры. Обеспечение функционирования информационного ресурса возложено на Департамент государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Основные задачи системы – информационно-консультационное обеспечение российских и зарубежных участников внешнеторговой деятельности, а также поддержка продвижения российских товаров и услуг на внешние рынки. Один из важнейших разделов Системы - Российские экспортеры – многоязычная база данных российских экспортеров, построенная на основе развернутой информационной структуры сведений о предприятиях экспортерах РФ и обладающая необходимыми поисковыми механизмами. В настоящее время база данных реализована на английском языке насчитывает около 2000 российских экспортеров. Для размещения информации о предприятии в разделе «Российские экспортеры» необходимо заполнить анкету опубликованную в разделе и направить в Департамент государственного регулирования внешнеторговой деятельности Минэкономразвития России по электронной почте exportsupport@economy.gov.ru. Развитие системы предусматривает возможность дополнения данных о компании вплоть до создания виртуального выставочного стенда и электронной торговой площадки.

Другие разделы системы:

- Зарубежные представительства России (в т.ч. на английском языке) – многоязычная база данных, содержит сведения о посольствах и торговых представительствах Российской Федерации за рубежом;
- Запросы на экспорт, Тендеры за рубежом – разделы в которых Торговые представительства Российской Федерации оперативно размещают тендерные и запросные позиции иностранных контрагентов;
- Конъюнктура рынков – обзоры перспективных товарных зарубежных рынков и материалы по процедурам выхода на зарубежные рынки;
- Выставки и ярмарки – специализированная база данных зарубежных выставочных мероприятий;
- Торговые ограничения – специализированная база данных существующих торговых барьеров доступа российских товаров на внешние рынки, раздел ведёт отдел доступа на внешние рынки Департамента торговых переговоров.

Адрес: www.exportsupport.ru

3. Информационная система торговых представительств Российской Федерации

В настоящее время Минэкономразвития России разработана и введена в опытную эксплуатацию информационная система Торговых представительств Российской Федерации, которая содержит следующую информацию по зарубежным странам:

- Сведения общего характера;

- Экономическое положение и внешнеэкономические связи;
- Характеристика торгово-экономических отношений с Россией;
- Деятельность межправкомиссий;
- Инвестиционное сотрудничество;
- Другая информация.

В соответствии с Положением о Торговом представительстве Российской Федерации в иностранном государстве, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 27 июня 2005 г. № 401 «Об оптимизации системы Торговых представительств Российской Федерации в зарубежных странах», в число основных задач Торгового представительства входят:

- осуществление информационного обеспечения заинтересованных федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и российских участников внешнеторговой деятельности о проводимых в государстве пребывания тендерах на сооружение объектов и поставку товаров и услуг;
- оказание содействия в получении заинтересованными участниками внешнеторговой деятельности заказов на поставку товаров, работ и услуг, включая торговлю информацией и объектами интеллектуальной собственности, а также в продвижении российских инвестиционных проектов за рубежом;
- оказание содействия в продвижении на рынок государства пребывания российских товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности и в привлечении инвестиций в Российскую Федерацию, а также в создании благоприятных условий предоставления российским участникам внешнеторговой деятельности кредитных ресурсов в государстве пребывания;
- оказание содействия в установлении и развитии торговых связей между физическими и юридическими лицами Российской Федерации и государства пребывания.

Материалы системы включают подготовленные торговыми представительствами отчеты и обзоры по законодательству и условиям ведения бизнеса соответствующих стран.

Адрес: www.rustrade.org

4. Сайт «ГлобалБизнес»

Сайт «ГлобалБизнес» разработан в рамках комплексной программы развития и поддержки малого предпринимательства в Приволжском Федеральном округе на средства Фонда поддержки малого бизнеса в Приволжском федеральном округе. Целью ресурса «ГлобалБизнес» является предоставить российским предпринимателям, заинтересованным в развитии внешнеэкономических связей, подробную информацию о зарубежных рынках, биржах, условиях ведения деятельности, заключениям договоров, расчетам по ним, финансовой среде, культурных особенностях, товарах и ценах, условиях получения лицензий и предлагаемых ими возможностях экспорта и импорта товаров и услуг, инвестирования, создания совместных производств. Данный ресурс является хорошим методологическим подспорьем для новичков во внешнеэкономической деятельности, и неплохим инструментом систематизации знаний для людей, уже имеющих определенный опыт в этой сфере. Одним из неоспоримых преимуществ ресурса является наличие конкретных ситуаций (кейсов), способствующих более глубокому пониманию различных аспектов внешнеэкономической деятельности.

Адрес: www.globbusiness.ru

5. Портал "TKS.RU – все о таможене. Таможня для всех – российский таможенный портал"

Один из лучших на сегодняшний день ресурсов для практиков внешнеэкономической деятельности. Среди ключевых функциональных возможностей портала:

- 1) Новости законодательства ВЭД и обзоры прессы
 - 2) Наличие бесплатных регулярно обновляемых баз данных:
- **Таможенное законодательство.** В базе данных Таможенное законодательство собраны законодательные акты правительства РФ, федеральной таможенной службы, таможенных управлений, МЭРТ РФ и других органов, уполномоченных законодательно регулировать внешнеэкономическую деятельность. База Таможенное законодательство включает в себя такие

основополагающие документы таможенного права, как таможенный кодекс (ТК РФ) и таможенный тариф. Поиск в базе таможенного законодательства может осуществляться по номеру документа, дате принятия, названию, принявшему органу (ФТС, МЭРТ, Россельхознадзор, ЦТУ, СЗТУ и т.д.) и типу документа – например, письмо ФТС, приказ МЭРТ, распоряжение правительства, телетайпограмма, федеральный закон.

- **ТН ВЭД РФ.** Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Российской Федерации (ТНВЭД РФ).

- **Примеры декларирования.** Примеры декларирования - реальные описания товаров, прошедших таможенное оформление. Позволяет быстро определить коды ТНВЭД по бытовому наименованию товара. База данных получена путем интеллектуальной обработки более чем 700 000 ГТД

- **Таможни.** Справочник "Таможенные органы России и их структурные подразделения" содержит реестр таможенных органов, зарегистрированных на территории РФ, а также о таможенных органах некоторых стран СНГ и Представительствах таможенной службы России в иностранных государствах.

- **СВХ и ТС.** Таможенные склады и склады временного хранения являются местами доставки товаров под таможенным контролем. Реестр складов используется при решении задачи контроля за доставкой товаров.

- **Банки.** Справочник "Список уполномоченных банков" содержит реестр банков, либо их филиалов, оформляющих паспорта сделок, как для экспортных, так и для импортных внешнеторговых контрактов и зарегистрированных на территории Российской Федерации.

- **Брокеры.** Таможенный брокер - коммерческая организация, созданная в соответствии с законодательством Российской Федерации, являющаяся юридическим лицом и получившая лицензию ФТС РФ на осуществление деятельности в качестве таможенного брокера.

- **Ж/д станции.** База данных "Железнодорожные станции".

- **Перевозчики.** Справочник "Таможенные перевозчики" содержит реестр таможенных перевозчиков, зарегистрированных в регионе деятельности управления (таможни).

- **Нарушители Конвенции МДП.** База данных "Перевозчики - нарушители Конвенции МДП".

- **Утерянные книжки МДП.** Информация об утерянных (похищенных) книжках МДП поступает от Международного союза автомобильного транспорта (МСАТ).

3) Расчет контракта. Расчет таможенных пошлин и платежей при импорте и экспорте товаров посредством специальной электронной формы.

4) Форум. Форум создан и функционирует с целью обмена опытом и обсуждения посетителями портала широкого круга вопросов околотаможенной тематики. Содержит рубрики «Таможня», «Правовые аспекты ВЭД», «Отзывы о компаниях» и т.д.

Адрес: www.tks.ru

6. Портал информационной поддержки внешнеэкономической деятельности «ВнешМаркет»

Портал разработан в рамках Комплексной программы развития и поддержки малого предпринимательства в г. Москве и состоит из нескольких разделов:

- Новости внешнеэкономической деятельности;
- Внешнеэкономические справочники, содержащие информацию о зарубежных рынках;
- Законодательство - сборник нормативно-правовых актов РФ, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, а также документов таможенного права РФ и международного и международного частного права;
- Иностранные представительства в РФ;
- Деловые предложения – база данных по деловым предложениям, исходящим от предпринимателей зарубежных стран;
- Мероприятия за рубежом – планы международных ярмарок и выставок;

- Аналитика – сборник статей и аналитических материалов о конъюнктуре мировых рынков, тенденциях развития мировой экономики, об особенностях предпринимательской деятельности в различных странах мира;
- Контакты – контактная информация организаций поддержки и развития внешнеэкономической деятельности, а также государственных органов РФ, регулирующих внешнеэкономическую деятельность.

Основная цель портала - предоставить российским предпринимателям, заинтересованным в развитии внешнеэкономических связей, подробную информацию о зарубежных рынках и предлагаемых ими возможностях экспорта и импорта товаров и услуг, инвестирования, создания совместных производств.

Основной задачей Портала является обеспечение предпринимателей необходимой информацией о зарубежных странах по следующим вопросам:

- порядок въезда и условия пребывания в стране;
- правовой статус иностранных граждан, в том числе, порядок ведения ими предпринимательской деятельности;
- экономическая, финансовая и политическая информация о стране (в том числе, о зонах особых условий экономической деятельности);
- законодательство страны об экономическом сотрудничестве с Российской Федерацией, о порядке и условиях ведения предпринимательской деятельности, о налогообложении предпринимателей, о таможенном регулировании;
- государственные органы и общественные организации содействия внешнеэкономической деятельности.

Адрес: www.vneshmarket.ru

В дополнение к вышеуказанным ресурсам может оказаться полезной информация порталов www.tamognia.ru и www.vch.ru

ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ ПО ВОПРОСАМ ВЭД

1. Валютное регулирование. Валютный контроль

Индекс по каталогу агентства "РОСПЕЧАТЬ": 82738 . Периодичность выхода: ежемесячно. Информационное и научно-практическое периодическое издание, предназначенное для финансистов, банковских работников, занятых в сфере валютно-кредитного обращения, руководителей и бухгалтеров предприятия.

2. Внешнеторговое право

Индекс по каталогу агентства "РОСПЕЧАТЬ": 82194. Периодичность выхода: один раз в полугодие. Актуальные правовые вопросы внешнеторговой деятельности, анализ международного рынка, обобщение опыта внешнеторговой деятельности государства и предприятий, законодательство, судебная практика, внешнеэкономические сделки, международное финансовое право, международное коммерческое право.

3. Внешнеэкономическая деятельность: экспортеры-импортеры

Периодичность выхода: ежемесячно. Бизнес-справочник. Содержит информацию о 3,6 тыс. предприятий экспортеров-импортеров и 590 предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

4. Внешнеэкономические связи/External economic relations

Индекс по каталогу "ПРЕССА РОССИИ": 11190. Периодичность выхода: ежеквартально. Международный общественно-политический журнал. Аккредитован при ООН. Освещает события, происходящие в международных организациях, мировой экономике и политике.

5. Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы

Индекс по каталогу агентства "РОСПЕЧАТЬ": 10502. Периодичность выхода: 1 раз в полугодие. Сборник содержит информацию и комментарии экспертов по актуальным вопросам развития внешнеэкономических связей Российской Федерации, регулярно обновляемую информацию по международной торговле и ситуации на мировом рынке по отдельным группам товаров, внешней

торговле, иностранных инвестициях в России, экспортно-импортном и валютном регулировании. Рубрики: Перспективы развития мировой экономики, Внешнеэкономические связи России, Регулирование экспортно-импортных операций, Регулирование иностранных инвестиций, Участие в международных соглашениях и организациях, Специальные обзоры.

6. Иностранный капитал в России: налоги, валютное и таможенное регулирование, учет

Индекс по каталогу агентства "РОСПЕЧАТЬ": 71681. Периодичность выхода: ежемесячно. Журнал для инофирм и участников ВЭД, публикует консультации и комментарии специалистов к изменениям в налогообложении, учете и организационно-правовых условиях деятельности нерезидентов и участников ВЭД, бизнес-конспекты на английском языке.

7. Российский внешнеэкономический вестник

Индекс по каталогу "РОСПЕЧАТЬ": 72031. Периодичность выхода: ежемесячно. Научно-практический журнал по экономике международных связей, торговле товарами, услугами, интеллектуальной собственностью, обмену инвестициями и рабочей силой.

8. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации

Индекс: 11917. Периодичность выхода: ежеквартально. Общая статистика о перемещении товаров через таможенную границу Российской Федерации, периодически предоставляемая Президенту Российской Федерации, Федеральному Собранию Российской Федерации и другим органам. Источник информации - федеральная служба, уполномоченная в области таможенного дела.

9. Таможенное дело

Индекс: 10400 . Периодичность выхода: ежеквартально . Административная организация таможенного дела, экспертиза в таможенном деле. Таможенное оформление и таможенный контроль. Внешнеэкономическая деятельность, таможенная статистика. Валютный контроль. Организация и осуществление борьбы с таможенными правонарушениями, проведение таможенных расследований, оперативно-розыскная деятельность. Международные правовые соглашения в области таможенного дела.

10. Таможенное обозрение

Индекс по каталогу "ПРЕССА РОССИИ" - 29200 . Периодичность выхода: ежеквартально. Практическое руководство в области внешнеэкономической деятельности. Журнал содержит дайджест по наиболее значимым событиям, произошедшим за квартал в таможенной сфере. В рамках "Дискуссионного клуба" на страницах журнала, обсуждаются различные вопросы в таможенном деле и бизнесе.

11. Таможенное регулирование. Таможенный контроль

Индекс по каталогу агентства "РОСПЕЧАТЬ": 82737 . Периодичность выхода: ежемесячно. В каждом номере: Все правовые акты в области Таможенного кодекса. Возможности выбора таможенных режимов. Правила и практика заполнения таможенной декларации. Порядок оформления транспортных, коммерческих и таможенных документов: анализ ошибок.

12. Таможенные ведомости (бюллетень таможенной информации)

Индекс: 1040. Периодичность выхода: ежемесячно. В журнале публикуются новые нормативные документы по различным аспектам таможенного дела, комментарии к ним, материалы по практике таможенной работы, статистические данные о внешней торговле с зарубежными странами. Маркетинговые исследования, касающиеся реализации импортируемых товаров. Правоприменительная практика, ответы на вопросы читателей. Справочные данные о деятельности таможенных и околотаможенных структур.

13. Таможенные новости

Периодичность выхода: ежемесячно. Информационно-аналитическое обозрение, таможенное право и законодательство, внешнеэкономическая деятельность, международная торговля, деятельность околотаможенных организаций.

14. Таможенные терминалы Москвы и Московской области. Схемы проезда (бюллетень)

Индекс: 4240 . Периодичность выхода: 1 раз в год. Справочник. В справочнике содержатся сведения о таможенных терминалах: лицензии, схемы проезда, информация, необходимая для любого водителя, транспортных и экспедиторских компаний.

15. Таможенный альманах

Индекс: 3767 . Периодичность выхода: 1 раз в 2 месяца. Тематические выпуски по таможенному регулированию, оформлению товаров и транспортных средств.

16. Таможенный вестник (газета)

Индекс по каталогу агентства "РОСПЕЧАТЬ": 32043 . Периодичность выхода: 2 раза в месяц. В газете публикуется информация о всех изменениях в лицензировании и квотировании экспорта, ввозных и вывозных пошлин, акцизах, валютном регулировании, правилах оформления грузов, пограничных режимах стран СНГ и т.д.

17. Таможня

Индекс по каталогу агентства "РОСПЕЧАТЬ": 81657 . Периодичность выхода: 2 раза в месяц. Изменения в нормативно-правовых актах ФТС России, данные таможенной статистики, результаты экспертизы таможенной лаборатории, преступления, раскрытые таможенными службами. Рубрики: Ситуация, Персона номера - актуальное интервью, Мнения, Планета, Досье, Компании и рынки, Проблема, статистика, экспертиза, досуг.

Оглавление

Введение	3
Меры государственной поддержки экспорта	6
Часть 1. Стратегическое планирование	12
1.1. Определение цели экспортных поставок	12
1.2. Необходимые меры при принятии решения	14
1.3. Оценка, выбор и освоение рынка	17
1.4. Выбор формы осуществления внешнеэкономической деятельности	23
1.5. Выбор условий реализации товара: специфика экологических и технических норм, особенности законодательства и защиты ИС, тарифные и нетарифные меры регулирования	26
1.6. Особенности транспортировки	40
1.7. Подготовка и заключение контракта, особенности	46
1.8. Принципы построения внешнеэкономических служб фирмы	48
Часть 2. Основы бухгалтерского учета и финансовой отчетности	50
2.1. Содержание международного экспортного контракта	51
2.2. Оформление паспорта сделки	63
2.3. Порядок взимания косвенных налогов на территории Таможенного союза	70
Часть 3. Таможенное оформление	77
3.1. Таможенное декларирование	77
3.2. Выпуск товаров	80
3.3. Валютный контроль	81
3.4. Таможенная стоимость	81
3.5. Соблюдение запретов и ограничений	83
3.6. Заполнение статистической формы	99
Приложение 1. Законодательные и нормативные акты	103
Приложение 2. Информационные ресурсы ВЭД	113