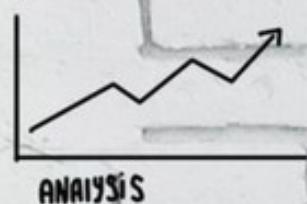


intern

Евгений Тумин

Экспортер

Продавай российские
товары за границу



Евгений Тумин

**Экспортер. Продавай
российские товары за границу**

«Издательские решения»

Тумин Е.

Экспортер. Продавай российские товары за границу / Е. Тумин —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-936825-6

«Экспортер» — это книга о том, как вывозить товары из России. В этой книге вы узнаете все об экспорте товаров и его стадиях. Таких, как:— заключение экспортной сделки;— отгрузка экспортного груза;— экспортный контроль;— таможенное оформление экспортного груза;— учет экспортных товаров.

ISBN 978-5-44-936825-6

© Тумин Е.
© Издательские решения

Содержание

1. Коммерческое предложение для заключения экспортной сделки	6
2. Заключаем экспортный контракт	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Экспортер Продавай российские товары за границу

Евгений Тумин

© Евгений Тумин, 2018

ISBN 978-5-4493-6825-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

1. Коммерческое предложение для заключения экспортной сделки

Заключение экспортной сделки предполагает достижение сторонами соглашения о ее условиях. Для этого требуется прохождение двух этапов: направление коммерческого предложения (оферты) и принятие предложения иностранным покупателем (акцепт).

Экспортные сделки являются внешнеэкономическими и подразумевают, что юридические (и иные) лица, ведут между собой предпринимательскую деятельность, находясь в разных государствах.

Как правило, экспортные сделки – это двухсторонние сделки, в которых выражается согласованная воля двух сторон. В тоже время, законодательство предусматривает возможность заключения многосторонних сделок (воля трех и более сторон) и односторонних сделок.

В экспортных сделках участвуют российские и иностранные лица, занимающиеся внешне-торговой деятельностью.

Внешнеторговая деятельность – деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

Российское лицо – это

– юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Российской Федерации;

– физическое лицо, имеющее постоянное или преимущественное место жительства на территории Российской Федерации, являющееся гражданином Российской Федерации или имеющее право постоянного проживания в Российской Федерации либо зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Иностранное лицо – физическое лицо, юридическое лицо или не являющаяся юридическим лицом по праву иностранного государства организация, которые не являются российскими лицами.

Учитывая, что по российскому законодательству предпринимательской деятельностью в нашей стране могут заниматься юридические лица и индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в установленном законом порядке, то эти лица могут заключать экспортные сделки.

Заключение экспортной сделки начинается с предварительных переговоров, которые могут вестись различными способами: лично, по телефону, через электронную почту, через электронные сервисы по торговле товарами (например: alibaba.com) и др. Но какая бы форма не использовалась, всегда присутствуют два элемента:

- предложение (оферта);
- принятие предложения (акцепт).

Под офертой понимается коммерческое предложение заключить договор, который соответствует следующим требованиям:

- адресовано одному или нескольким конкретным лицам;

- достаточно определенно;
- выражает намерение лица сделавшего предложение oferenta считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение заключить договор;
- содержит существенные условия договора.

Что бы соблюдать все указанные условия вы можете составить коммерческое предложение, в котором будут указаны:

- наименования и реквизиты сторон;
- наименование товаров;
- стоимость товаров;
- сроки и условия поставки товаров;
- порядок оплаты и др.

Пример коммерческого предложения выглядит следующим образом



OFFER
КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Offer No: LTS100718
Data: 10.07.2018

To: Shenzhen Rphaeled Ceiling Lamps Co., Ltd
Add: Floor 1&3, Building No. 18A, Nangang Industrial Park, Tangtou
Community, Shiyao Town, Bao'an District, Shenzhen China.

Supply:
From: Russia
To: China

GOODS NAME	Photo	Code	Quantity, PCS	UNIT Price, USD	Total AMOUNT, USD
LED lamp, white light. 6000K-6500K, 7w, 100-240vAC, 90LM/W		R-SMD2-7W	500	6.41	3205
TOTAL:			500		3205

1. Terms of payment: prepayment – 30%, 70% before shipment.
2. Terms of Delivery: CPT BEIJING
3. Terms of delivery: 20 days after the Seller gets prepayment.
4. Warranty 12 months
5. Manufacturer: Limited Liability Company LED Light Bulb
6. The offer is valid for 10 days and can be withdrawn

The Seller:
Aitclub LTD.
INN/KPP: 7735603311/773501001
191186, Russia, St. Petersburg, Malaya Morskaya Street, 11

Signature _____

Помимо этого, вы можете отправить проект экспортного контракта, который так же будет выступать офертой. Если у вас есть сайт (либо вы используете онлайн площадки) на котором есть информация о вашем товаре: наименование, количество, сроки поставки, стоимость и т.д., то это так же можно трактовать офертой.

Рассмотри несколько нюансов касающиеся оферты

1. В зависимости от намерений oferenta различают безотзывные и отзывные оферты.


Безотзывная (твердая) оферта не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцепта. Оферта является безотзывной, если в самой оферте не указано иное.

Отзывной считается оферта, если это оговорено в самой оферте либо вытекает из существа предложения или обстановки, в которой она была сделана. Так же если срок для акцепта не установлен, то оферта может быть отозвана.

Пример отзывной и безотзывной оферты: Безотзывная оферта

To: Shenzhen Raphaeled Ceiling Lamps Co., Ltd
Add: Floor 1&3, Building No. 18A, Nangang Industrial Park, Tangtou Community, Shiyan Town, Bao'an District, Shenzhen China.

Supply:
From: Russia
To: China

GOODS NAME	Photo	Code	Quantity, PCS	UNIT Price, USD	Total AMOUNT, USD
LED lamp, white light. 6000K-6500K, 7w, 100-240VAC, 90LM/W		R-SMD2-7W	500	6,41	3205
TOTAL:			500		3205

1. Terms of payment: prepayment – 30%, 70% before shipment.
2. Terms of Delivery: CPT BEIJING
3. Terms of delivery: 20 days after the Seller gets prepayment.
4. Warranty 12 months
5. Manufacturer: Limited Liability Company LED Light Bulb
6. The offer is valid for 10 days and can be withdrawn

Отзывная оферта

To: Shenzhen Raphaeled Ceiling Lamps Co., Ltd
Add: Floor 1&3, Building No. 18A, Nangang Industrial Park, Tangtou Community, Shiyan Town, Bao'an District, Shenzhen China.

Supply:
From: Russia
To: China

GOODS NAME	Photo	Code	Quantity, PCS	UNIT Price, USD	Total AMOUNT, USD
LED lamp, white light. 6000K-6500K, 7w, 100-240VAC, 90LM/W		R-SMD2-7W	500	6,41	3205
TOTAL:			500		3205

1. Terms of payment: prepayment – 30%, 70% before shipment.
2. Terms of Delivery: CPT BEIJING
3. Terms of delivery: 20 days after the Seller gets prepayment.
4. Warranty 12 months
5. Manufacturer: Limited Liability Company LED Light Bulb
6. The offer is valid for 10 days and can be withdrawn

2. В зависимости от срока принятия различаются оферты, определяющие срок для акцепта, и оферты, в которых срок для акцепта отсутствует.

Когда в оферте определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен оферентом в пределах указанного в ней срока.

Если в оферте не определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен оферентом до окончания срока, установленного законом или иными правовыми актами, а если такой срок не установлен – в течение нормально необходимого для этого времени. На практике в качестве нормально необходимого срока рассматривался месячный срок.

Пример оферты со сроком для акцепта и без срока:

Срок для акцепта установлен

To: Shenzhen Raphaelled Ceiling Lamps Co., Ltd
 Add: Floor 1&3, Building No. 18A, Nangang Industrial Park, Tangtuo Community, Shiyan Town, Bao'an District, Shenzhen China.

Supply:
 From: Russia
 To: China

GOODS NAME	Photo	Code	Quantity · PCS	UNIT Price, USD	Total AMOUNT, USD
LED lamp, white light. 6000K-6500K, 7w, 100-240vAC, 90LMW		R-SMD2-7W	500	6,41	3205
TOTAL:			500		3205

1. Terms of payment: prepayment – 30%, 70% before shipment.
2. Terms of Delivery: CPT BEIJING
3. Terms of delivery: 20 days after the Seller gets prepayment.
4. Warranty 12 months
5. Manufacturer: Limited Liability Company LED Light Bulb
6. Term for acceptance 5 days

Срок для акцепта не установлен

To: Shenzhen Raphaelled Ceiling Lamps Co., Ltd
 Add: Floor 1&3, Building No. 18A, Nangang Industrial Park, Tangtuo Community, Shiyan Town, Bao'an District, Shenzhen China.

Supply:
 From: Russia
 To: China

GOODS NAME	Photo	Code	Quantity · PCS	UNIT Price, USD	Total AMOUNT, USD
LED lamp, white light. 6000K-6500K, 7w, 100-240vAC, 90LMW		R-SMD2-7W	500	6,41	3205
TOTAL:			500		3205

1. Terms of payment: prepayment – 30%, 70% before shipment.
2. Terms of Delivery: CPT BEIJING
3. Terms of delivery: 20 days after the Seller gets prepayment.
4. Warranty 12 months
5. Manufacturer: Limited Liability Company LED Light Bulb
- ~~6. Term for acceptance 5 days~~

Отмена и отзыв коммерческого предложения (оферты)

Отмена оферты может иметь место только до вступления оферты в силу. То есть оферта, в том числе безотзывная, может быть отменена при условии, если сообщение об отмене получено адресатом раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней.

Отзыв оферты может совершаться после вступления ее в силу (получения адресатом). Оферта может быть отозвана, если это оговорено в самой оферте либо вытекает из существа предложения или обстановки. Допустимость отзыва оферты также может следовать из закона.

Отзыв оферты возможен только до ее акцепта, после акцептования оферты договор считается заключенным.

Таким образом, понятия «отмена» и «отзыв» оферты различаются только в зависимости от момента получения извещения о соответствующем намерении оферента.

Все вышеописанное касается коммерческого предложения, которое адресовано конкретному лицу.

Но что если предложение сделано на сайте и адресовано неопределенному кругу лиц? Такое предложение можно признать публичной офертой, если оно содержит существенные условия договора, а так же намерение лица, сделавшего такое предложение, явно выражает желание заключить договор с любым, кто откликнется на предложение.

Принятие коммерческого предложения иностранным покупателем называется акцептом.

Акцепт – это ответ лица, которому направлена оферта, о принятии предложения.

Согласие должно быть полным и безоговорочным. Если иностранный покупатель направляет вам ответ на предложение, в котором он не согласен с какими-либо условиями оферты, то

в данном случае, иностранный покупатель не акцептует ваше предложение, а отказывает вам (хотя это может быть, и не выражено словами) и делает вам встречное предложение (оферту).

Замечу, что молчание не является акцептом. То есть если вы сделали предложение и вам ничего не ответили, то согласия не было.

Еще один интересный момент. Если вы направили проект договора иностранному покупателю как предложение подписать этот договор и указали, что у него есть на это месяц. А покупатель не подписал договор за месяц, но совершил, например, заказ или заплатил сумму указанную в договоре, то это означает, что он принял предложение и совершил акцепт.

Учитывая то, что вы хотите экспортировать товары, а значит, будете направлять коммерческие предложения, то необходимо четко понимать, как их делать, чтобы не поставить себя в невыгодное положение.

Вот несколько рекомендаций

При направлении коммерческого предложения конкретному иностранному покупателю:

1. Устанавливайте срок для коммерческого предложения. Например: предложение действительно в течение 5-ти дней.

2. Укажите, что предложение может быть отозвано. Чтобы при возникновении какой-либо ситуации с изменениями цен или ассортимента, вы могли направить письмо об отзыве предложения (при условии, что клиент еще не согласился). И одновременно сделать новое предложение.

3. Когда вы делаете коммерческое предложение, то рекомендую проработать, товар, кол-во, стоимость, условия поставки заранее, что бы ваше предложение было определенным. Если вы не хотите делать определенное предложение, то направьте просто рекламные буклеты с формулировкой: цены начинаются от. Для получения персонального предложения с ценами и сроками, просим делать запрос по адресу.

При размещении коммерческого предложения на сайте или на онлайн площадках:

1. Если вы хотите, что бы покупатель делал заказ прямо на сайте, то помимо технической составляющей, вам нужно составить публичную оферту, в которой будут все существенные условия договора и предложение купить. Соответственно, делая выбор по наименованию товара, количеству, цене и нажимая кнопку купить, покупатель соглашается со всеми условиями вашей публичной оферты.

2. Если вы хотите поместить коммерческое предложение на сайте, но хотите чтобы покупатель обращался к вам, и уже в рамках переговоров решалось какой товар покупать по какой цене, в каком количестве, и какого качества, то нужно сделать следующее:

– не указывать существенных условий договора. Например: не указывать реквизиты своей стороны (можно просто оставить логотип); не указывать цены или указать от; не указывать сроки и условия поставки. То есть сделать рекламный материал;

– написать, что представленные материалы не являются публичной офертой.

2. Заключаем экспортный контракт

Успешное проведение переговоров и согласие иностранного покупателя заключить сделку необходимо зафиксировать экспортным контрактом.

Письменная фиксация достигнутых договоренностей необходима не только для собственной безопасности и регулирования взаимоотношений между продавцом и покупателем, но и является необходимым в силу российского законодательства. Соответствующее заявление (о письменной форме) зафиксировано Россией в Конвенции ООН 1980 г. О договорах международной купли-продажи товаров.

Поэтому, чтобы экспортный контракт соответствовал как российскому, так и международному законодательству необходимо очень тщательно поработать над его структурой.

В первую очередь нужно обратить внимание на существенные условия экспортного контракта. По причине того, что отсутствие существенных условий, по российскому законодательству, приводит к тому, что договор считается незаключенным.

К существенным условиям относятся

1. Предмет экспортного контракта
2. Срок поставки и срок экспортного контракта

Во вторую очередь обратим внимание на дополнительные условия, которые должны быть указаны в экспортном контракте, в соответствии с законодательством, но которые не являются существенными, при этом обязательны. Да, такой каламбур.

1. Сроки исполнения обязательств

В третью очередь окинем взглядом все остальные условия экспортного контракта, которые должны быть для нормального регулирования отношений.

1. Номер и дата контракта
2. Наименование сторон
3. Цена и общая сумма контракта
4. Порядок и условия поставки товаров
5. Условия платежа
6. Переход права собственности на товар
7. Качество товара и упаковка
8. Форс-мажор
9. Арбитраж и применимое право
10. Прочие условия
11. Адреса, реквизиты и подписи сторон

Указанная структура не является единственно верной или строго применимой. Вы можете оговорить те условия, которые для вас являются важными.

Рассмотрим содержание каждого из вышеперечисленных разделов, что бы вы понимали, о чем в них идет речь.

1. Номер и дата контракта

Банк России рекомендует следующую структуру номера:
ББ/XXXXXXXXXX/XXXXX или ЦЦЦ/XXXXXXXXXX/XXXXX

где

первая группа состоит из двух букв (ББ) или трех цифр (ЦЦЦ), соответствующих коду страны Покупателя (Продавца) по международному классификатору «Страны мира», используемому для целей таможенного оформления;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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