

Дмитрий Шипилов

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ “ЧАЙНИКОВ”

*Пособие для тех, кто впервые столкнулся
с вопросами организации импорта товаров*

**Москва
2023**

Дмитрий Шипилов

**Внешекономическая
деятельность для «чайников»**

«Автор»

2023

Шипилов Д. В.

Внешекономическая деятельность для «чайников» /
Д. В. Шипилов — «Автор», 2023

Брошюра о самых важных документах при осуществлении внешнеэкономической деятельности, существенных деталях при их оформлении и особенностях при подготовке импорта товаров для реализации в РФ и странах ЕАЭС. Практическая помощь компаниям Российской Федерации и менеджерам, которые только столкнулись с импортом товаров, чтобы обезопасить их от стандартных ошибок, которые совершают практически все, кто впервые импортирует товар. Для руководителей компаний-импортеров, менеджеров ВЭД, студентов и вообще, довольно широкого круга читателей, которые хотят разобраться в особенностях импорта товаров с целью реализации на территории Российской Федерации и странах ЕАЭС.

© Шипилов Д. В., 2023

© Автор, 2023

Дмитрий Шипилов

Внешнеэкономическая деятельность для «чайников»

Введение

Здравствуй, уважаемый читатель!

За более чем 10 лет работы в таможенном отделе крупной международной логистической компании, сформировалось понимание необходимого минимума, достаточного для успешного оформления импортируемого товара и если Вы взяли в руки эту брошюру и читаете эти строки, то с большой долей вероятности могу предположить, что круг ваших интересов в той или иной степени лежит в сфере, которая пугает некоторых своей таинственной формулировкой: внешнеэкономическая деятельность. Конечно, указанная деятельность не так страшна, как кажется на первый взгляд, но определенные сложности в данной области присутствуют.

А, где этих сложностей нет? – скажете вы и будете совершенно правы. Да, любая экономическая деятельность, будь то частное предпринимательство или работа огромного концерна, сопряжена с огромным количеством требований со стороны налоговых органов, различных технических контролирующих органов, не говоря уже про набивших оскомину пожарных инспекторов и санитарных эпидемиологов. Однако, это вовсе не значит, что мы должны опустить руки и ничем не заниматься. Просто, во всем необходимо соблюдать определенную последовательность действий и выполнять необходимый минимум действий, который позволит избежать возможных негативных последствий, которых вы как раз и опасаетесь. Ну, а если немного отступить в психологию, то вас пугает не сам факт возможного негатива, сколько сама неизвестность, точнее, незнание вами той сферы, о которой и планирую вам рассказать в этой брошюре.

Наше общение планирую построить в форме повествования, которое не будет сухим и казенным, как инструкция по эксплуатации, а значит, есть вероятность, что вы что-то поймете. Конечно, это шутка и, надеюсь, что такой стиль изложения будет вам ближе и приятнее, нежели “учебниковский” вариант.

Кроме того, сам себе определил задачу, не загружать вас отсылками к различным нормативным документам, как-то: законы, положения, приказы, решения и т.п., тем более, не забрасывать вас их номерами с датами. Некоторые специалисты моего «круга», гордятся знанием номеров и дат различных документов. Наверное, это «круто», шеголять перед слушателем набором цифр, но слушатель ждет не этого. Ведь верно? Вас же не интересует, сколько именно ступеней в лестничном подъеме? Вас интересует, сможете вы в итоге преодолеть все ступени или нет... Ну, а потом уже можно и поинтересоваться, правда? Тем более, что пройдет совсем немного времени, и все эти цифры и даты канут в лету и появятся новые, а суть? Изменится ли суть самих требований и вообще, самой философии и подходов к внешнеэкономической деятельности? Вот именно.

Как раз в этом вижу другую, может самую важную свою задачу, донести до вас именно те требования законодательства в области внешнеэкономической деятельности, которые неизменны уже на протяжении десятилетия и, как мне видится, будут сохраняться еще не один год. Тем более, что все рекомендации и советы подкрепляются многолетней практикой, а практика, как известно, критерий истины.

Да, и еще одно маленькое, но важное пожелание. Уж если оказалось так, что вы прожженный опытный брокер, специалист по таможенному оформлению или, как апогей, сотрудник

таможни, то просто прекратите чтение именно на этих строках и отложите данную брошюру в сторону. Сразу готов признать вас крупным специалистом (гуру, ассом, боссом, мастером и тп.) в этой области и не имею ни малейшего намерения дискутировать о правильности подходов и рекомендаций, которые будут изложены далее.

Наверное, достаточно для вступительного слова? Ну, что, поехали!

Внешнеторговая сделка. Договор или Контракт?

К радости или сожалению, но в этой главе и далее во всей брошюре, мы вновь будем придерживаться некоей условности, а именно, будем рассматривать, что вы представитель успешной российской компании/фирмы, а точнее юридического лица, официально зарегистрированного в Российской Федерации. И вот именно вам поручили организовать, а может вы сами, приняли судьбоносное решение для вашей компании, купить что-то за рубежом Российской Федерации. И вы ясно осознаете, что это что-то как минимум необходимо доставить в Российскую Федерацию и организовать таможенное оформление.

Вынужден опять обозначить одно важное отступление, что “из-за рубежа”, это как минимум из Европы, из двух Америк, из Африки, из Азии, но не из Армении, Беларуси, Казахстана и Киргизии. Вы вправе возмутиться тем фактом, что вы еще толком не начали получать информацию, ради которой и читаете данную брошюру, а тут оговорка за оговоркой и условность за условностью.

Да, мой дорогой читатель, именно так. Вам придется со всем этим согласиться, так как если я с самого начала книги начну “нагружать” вас, что есть Евразийский экономический союз, а что есть преференциальные торговые соглашения, то я нарушу свое обещание, данное вам еще во Вступительном слове, а во-вторых, вы попадете на обыкновенную лекцию по внешнеэкономической деятельности, чего вы, надеюсь, совсем не хотите.

Итак, вы и ваша компания озадачились покупкой некоего товара из-за рубежа с целью его дальнейшей реализации на территории Российской Федерации. И не важно какие нынче времена. Импорт он и в Африке импорт.

Уверен, что к моменту этого решения вы провели переговоры со своим потенциальным продавцом и пришли к выгодному соглашению для обеих сторон, которое конкретизирует ваши итоговые намерения: Покупатель продает вашей компании товар, а ваша компания, выступая в роли Покупателя, покупает предложенный Продавцом товар. Вот именно факт этого соглашения и необходимо отразить в вашем первом внешнеэкономическом Договоре, то есть зафиксировать все существенные моменты внешнеэкономической сделки на бумаге.

Так в Договоре, Контракте или может Соглашении? Прошу прощения, уважаемый читатель, но ответу совершенно некорректно – не важно, как вы назовете сей совместный документ. Называйте так, как вам и вашему зарубежному партнеру нравится. Мне лично нравится слово Контракт. Почему? Просто само слово “импортное” и уже само по себе как бы намекает, что документ, именуемый Контрактом, означает нечто, что связано с деятельностью за пределами страны. Помимо этого, могу лишь рекомендовать вашего зарубежного партнера в Контракте именовать Продавцом, если Контракт между вами разовый, то есть “раз купил и забыл”. А вот если ваше партнерство рассчитано на продолжительный период, и вы планируете приобретать товары за рубежом с определенной периодичностью, то в этом случае вашего зарубежного партнера лучше именовать Поставщиком, а вашу компанию именовать Покупателем, конечно, если вы производите оплату товаров.

Нет, это не легкая ирония, так как редко, но встречаются такие Контракты, когда в них указывается не только Покупатель (непосредственный плательщик), но и Получатель товара, который в рамках Контракта Продавцу/Поставщику ничего не платит. Ну, да это ведь не наш случай, правда?

Раз уже заикнулся, что Покупатель в большинстве случаев “равно” Получатель, то есть смысл сказать, что и Поставщик в большинстве случаев “равно” Отправитель, хотя в нынешней глобализированной экономике, все чаще и чаще случается, что Поставщик юридически и территориально находится в одной стране, а вот груз/товар фактически отправляет совершенно другая компания, то есть Отправитель и совершенно из другой страны. Это очень существенный момент. Просто зафиксируем его в памяти, так как мы к нему еще вернемся, когда будем говорить об оформлении транспортных документов.

И так, что мы имеем? Поставщик и Покупатель, он же Получатель, по Контракту определены. А что еще должно обязательно быть упомянуто в Контракте?

Конечно, есть так называемые реперные точки, которые просто обязаны быть оговорены в Контракте и к ним можно отнести:

- валюта Контракта;
- условия поставки согласно выбранным ИНКОТЕРМС;
- условия оплаты;
- наличие или отсутствие страхования груза;

Валюта Контракта. Ну, как мне кажется, тут все предельно ясно. Указываете в Контракте именно ту валюту, в которой в дальнейшем Поставщик будет выставять вам счета (инвойсы) для оплаты отгруженного вам товара. Счета (инвойсы) в европейских Евро, значит валюта Контракта Евро, а если счета (инвойсы) в долларах США, то и валюта Контракта доллар США. Вы спросите, а может ли быть так, что один счет (инвойс) в долларах США, а другой счет (инвойс) в Евро? Да, такое редко, но встречается. В таком случае в Контракте необходимо указать, что счета (инвойсы) могут быть как в долларах США, так и в Евро и одна из двух валют определяется конкретным счетом (инвойсом). В случае наличия двух, а то и трех валют в Контракте, необходимо понимать, что если в одном транспортном средстве по одному Контракту в ваш адрес на таможенную поступят грузы с инвойсами в разных валютах, то и таможенных деклараций будет несколько, так как в одной таможенной декларации невозможно объединить инвойсы, содержащие разные валюты.

Хотя, так и быть, подскажу: Инвойсы могут быть в разных валютах. Оплата тоже может быть в валюте, отличной от валюты Контракта. Чтобы не обыгрывать множество возможных кейсов, посоветую самую простую опцию – Если вы решили оплатить товары в валюте отличной от валюты инвойсов, обратитесь в валютный отдел банка, в котором зарегистрирован ваш внешнеэкономический Контракт. Там вам все подскажут, и это будет самое правильное решение.

Условия поставки согласно выбранным ИНКОТЕРМС. Есть такие международные правила в формате словаря, обеспечивающие однозначные толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли. Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договоров международной купли-продажи, которые определены заранее в международном признанном документе, в частности, используются в стандартном контракте купли-продажи. Вот такие сведения выдает всем хорошо известная Википедия (это максимально известный ресурс, на который могу сослаться). Эти правила вырабатываются Международной торговой палатой и на сегодняшний день участники внешнеэкономической деятельности используют правила Инкотермс 2000 и Инкотермс 2010. Не за горами выход в свет Инкотермс 202X.

Опять же, исходя из нашей договоренности, что не буду прямо цитировать нормы и требования официальных документов, постараюсь довести до вас основную суть Инкотермс, хотя и в этой премудрости все довольно логично и просто. В рамках данных правил вам предлагается набор условий поставок, одно из которых максимально точно определяет ваши же договоренности с Поставщиком, которые касаются перехода обязательств по расходам на доставку и передачу груза от Поставщика третьему лицу, а именно перевозчику.

Специально не раскрываю такое понятие, как переход прав собственности на груз. Почему, спросите вы? Именно потому, что переход прав собственности, это именно то, о чем вы должны договориться с Поставщиком и узаконить эту договоренность в Контракте, впрочем, как и порядок оплаты и доставки груза.

Правила Инкотермс, как таковые, не являются юридически значимыми или равными договоренностям, заключенным в Контракте. Правила Инкотермс – это лишь набор общепринятых и согласованных терминов, изложенных в определенной последовательности, которая отражает изменения ответственности Поставщика в сторону перехода этой ответственности к Покупателю. Каждый определяемый термин является трёхбуквенной аббревиатурой, первая буква указывает на точку перехода обязательств и рисков от продавца к покупателю:

- Группа Е – отгрузка, переход обязательств – у места отправки (англ. *departure*). Продавец обязан предоставить товары покупателю непосредственно на предприятии-изготовителе, своем складе, таможенная очистка товара продавцом не производится; Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство;

- Группа F – основная перевозка не оплачена продавцом (англ. *main carriage unpaid*), переход обязательств у терминалов отправления для основной перевозки. Продавец обязуется поставить товар в распоряжение перевозчика, которого покупатель нанимает самостоятельно;

- Группа C – основная перевозка оплачена продавцом (англ. *main carriage paid*), переход обязательств – у терминалов прибытия для основной перевозки. Продавец обязан заключить договор перевозки товара, но без принятия на себя риска его случайной гибели или повреждения товара;

- Группа D – прибытие, переход обязательств у покупателя, полноценная доставка (англ. *arrival*). Продавец несет все расходы по доставке и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения;

Давайте разберем практику применения каждой группы.

Например, Поставщик предлагает вам использовать условия поставки EXW-Амстердам (Нидерланды). Обратите внимание, именно так необходимо описывать условие поставки как в Контракте, так и во всех сопутствующих транспортных и коммерческих документах. Указывается трехбуквенная аббревиатура, через дефис город отправки товара, а в скобках указывается страна для того, чтобы избежать неверное толкование местонахождения указанного города. Наверное, не все знают, что в США есть как минимум четыре города с именем Москва, а именно: Москва, штат Айдахо; Москва, штат Огайо, Москва, штат Канзас; Москва, штат Теннесси.

И так, Поставщик предлагает вам использовать условия поставки EXW-Амстердам (Нидерланды). По умолчанию, мы будем рассматривать международную перевозку автомобильным транспортом. В классике, т.е. как подразумевается в Инкотермс, вы должны найти международного перевозчика (заключить договор международной перевозки), сообщить перевозчику адрес завода Поставщика, перевозчик должен приехать на указанный завод Поставщика, где ему укажут место хранения груза. Перевозчик (своими силами) должен организовать погрузку товара в транспортное средство, получить на руки коммерческие документы, после чего самостоятельно оформить все таможенные формальности и уже с грузом на борту, коммерческими документами на груз и оформленными таможенными документами (экспортная декларация или транзитная декларация), отправиться в сторону границы ЕАЭС.

Если Поставщик предлагает вам использовать условия поставки FCA-Амстердам (Нидерланды). В классике, т.е. как подразумевается в Инкотермс, вы также должны найти международного перевозчика (заключить договор международной перевозки), сообщить перевозчику уже не адрес завода Поставщика, а адрес склада Поставщика. Перевозчик должен приехать на указанный склад Поставщика, где уже Поставщик (своими силами) должен организовать погрузку товара в транспортное средство, выдать на руки коммерческие документы,

после чего самостоятельно оформить все таможенные формальности и уже с грузом на борту, коммерческими документами на груз и оформленными таможенными документами (экспортная декларация или транзитная декларация), отправиться в сторону границы ЕАЭС.

Ну что, ощутили разницу между этими двумя условиями, общим в которых является только то, что вы должны найти международного перевозчика (заключить договор международной перевозки), сообщить перевозчику адрес, желательно со схемой места забора груза у Поставщика. Перевозчик должен приехать на указанный склад Поставщика, где уже Поставщик должен выдать товар, выдать коммерческие документы, после чего Перевозчик самостоятельно оформляет все таможенные формальности и уже с грузом на борту, коммерческими документами на груз и оформленными таможенными документами (экспортная декларация или транзитная декларация), отправиться в сторону границы ЕАЭС?

Если не ощутили, то просто поверьте на слово, если не хотите самостоятельно штудировать версии Инкотермс, из двух групп Е и F (если уже забыли, что это за звери, то ищите информацию выше), лучше выбирать группу F, потому как в этом случае Поставщик гарантированно обязан предоставить груз Перевозчику в предлагаемый им транспорт, т.е. попросту погрузить на борт транспортного средства, будь то автомобиль, самолет или морское судно. В случае с морским судном, условия поставки будут именоваться на FCA, а FOB.

Перевозчику (в вашем лице) останется только принять коммерческие документы, сверить по ним переданный груз, оформить необходимые таможенные формальности страны отправления, обеспечить сохранность груза и осуществить международную перевозку как минимум до границ ЕАЭС.

С условиями поставки групп С и D все практически, как принято говорить, до наоборот. Не вижу смысла детально расплываться по этому поводу, но вы уже можете примерно догадаться, с чем их едят. В противоположность группам Е и F, при условиях поставки, к примеру, СРТ или DAP, уже у Поставщика появляется обязанность заключить договор международной перевозки, выполнить все таможенные формальности страны отправления, обеспечить сохранность груза и осуществить международную перевозку как минимум до границ ЕАЭС.

Если вы, уважаемый читатель, привыкли не просто поглощать текст глазами, а еще и анализировать то, что прочитали, то вы должны прийти к незамысловатому выводу, что в случае выбора условий поставки, выгоднее останавливаться на условиях группы F, т.к. в этом случае именно вы контролируете расходы на международную перевозку, т.е. не позволите вашему партнеру (Поставщику), в случае его особого к вам расположения, сделать свой маленький гешефт за ваш счет. Шутка, конечно, но, с глубоким смыслом.

Это странное слово “инвойс”

В предыдущей Главе мы с вами говорили о том, что Поставщик будет выставять вам счета (инвойсы) для оплаты отгруженного вам товара.

В переводе с импортного языка, слово invoice означает счет-фактура, накладная, товарная накладная. Однако, если разобраться, то во внешнеэкономической сделке инвойс, во-первых, является коммерческим счетом Поставщика, который Покупатель обязан оплатить. Во-вторых, инвойс является товарной накладной, так как является неотъемлемой частью груза, и если наличие инвойса без фактического груза еще допустимый вариант, то вот груза без инвойса практически не бывает.

И так, мы с вами выяснили, что инвойс – это коммерческий документ, который Поставщик выставит вам для оплаты груза и, кроме того, еще и отправит его экземпляр вместе с вашим грузом.

Вы спросите, а есть ли какая-нибудь единая, стандартная форма для коммерческого инвойса. Я вам отвечу, – да. По крайней мере в Европейском Союзе есть некая рекоменда-

ция для финансовых структур, в которой приводится форма такого единого коммерческого инвойса. Но, это всего лишь рекомендация и практически все европейские торговые фирмы (не говоря уже про все остальные), сочиняют собственные формы инвойсов, на своих разнообразных фирменных бланках. И надо отдать им должное, что как правило, эти доморощенные документы имеют много общего. Они, как правило, содержат:

- как минимум номер коммерческого инвойса и его дату;
- сведения о Поставщике, его юридическом адресе и банковских реквизитах;
- сведения о Покупателе, его наименование, страну и юридический адрес;
- сведения о документе, который послужил основой для выпуска инвойса, то есть ссылку

на номер Контракта между Поставщиком и Покупателем;

- информацию о предельных сроках оплаты инвойса Покупателем.

И это все иногда именуется «шапкой» инвойса. Далее, как правило, идет табличная часть, которая содержит сведения о товарах (артикулах), которые Поставщик продает Покупателю:

- уникальную идентификацию (артикулы, партномера, серийные номера и тп);
- наименование, как правило на английском языке или языке страны отправления;
- количественное измерение (штуки, метры, литры, килограммы и тп);
- цену за единицу измерения, с указанием валюты;
- стоимость каждого товара, с указанием валюты;
- итоговую стоимость всех товаров, с указанием валюты.

Кроме того, коммерческий инвойс может содержать сведения о размере скидок, предоставляемых Покупателю, а также о кредит-нотах, выставленных Поставщиком. Эта информация скорее на вырост и, полагаю, тему скидок и кредит-нот мы рассматривать не будем, так как для этого требуется минимальная база знаний не только из внешней экономической деятельности, а также из бухгалтерской и налоговой практик. Без обид, хорошо?

Говоря об инвойсе, нельзя упомянуть о Спецификации. Этот термин вы встретите в следующей Главе Транспортные документы или международная перевозка. А все на самом деле просто и логично. Давайте размышлять вместе. У вас есть внешнеэкономический Контракт. В рамках этого Контракта вы какое-то время общаетесь с Поставщиком на предмет согласования товаров, которые вы будете импортировать. Наконец, вы согласовали номенклатуру товаров, их количество, цену, общую стоимость. И Поставщик, соответственно, присылает вам коммерческий инвойс, который и содержит информацию о сказанном выше. Но вот в чем вопрос, является ли присланный Поставщиком инвойс документом, юридически подтверждающим то, о чем именно вы договорились? Что ответите? Конечно, нет и будете на 100% правы. Ведь коммерческий инвойс это не есть часть Контракта. Значит, необходим какой-то иной документ, который и будет одновременно подтверждением того, о чем конкретно вы договорились с Поставщиком, плюс, он же будет являться непосредственно частью Контракта.

Вот такой документ и называется Спецификацией. Обычно во внешнеторговых Контрактах так и пишут: В соответствии с настоящим Контрактом, Покупатель покупает, а Поставщик поставляет на территорию Российской Федерации (РФ) товары, именуемые в дальнейшем «Товар», в количестве, по ценам и условиям ИНКОТЕРМС 20xx, определяемым в Спецификациях к настоящему Контракту и являющихся его неотъемлемой частью.

То есть, выходит, что все сведения из коммерческого инвойса должны быть отражены в соответствующей Спецификации к вашему внешнеэкономическому Контракту.

Да, вы можете сослаться на то, что часто где-то слышали такое словосочетание как «про-форма инвойса». Верно. Есть такое чудо-чудное и диво-дивное. Объясню, может и не совсем «по школе», но за то на простом примере. В процессе согласования товаров с Поставщиком, вы можете получать от него различные варианты документов, содержащие ровно такие же сведения, как и итоговый коммерческий инвойс. Но! Пока эти сведения в процессе обсуждения то такой инвойс не является расчетным документом, т. к. не содержит требования об уплате ука-

занной в нем суммы и вот поэтому его и называют проформой инвойса или, по-русски говоря, предварительной формой (прообразом) будущего коммерческого инвойса. Разобрались? Идем дальше!

Предъявите пропуск!

Какие такие разрешительные документы? (начало)

Должен вас предупредить, мой дорогой читатель, что тема разрешительных документов, которые требуются для импорта некоторых (подчеркиваю, некоторых), довольно сложная. Скажу вам больше, если уж среди сообщества «крупных» специалистов в вопросах внешнеэкономической деятельности, по вопросам необходимости разрешительных документов, возникают такие жаркие дебаты с забрасыванием друг друга различными техническими документами и ГОСТами с Регламентами, то нам с вами в этом вопросе будет сложно разобраться в рамках текущего повествования, раз мы уже условились, что не буду досаждать вам нормативной документацией.

Попытаюсь максимально просто объяснить довольно сложные вещи.

Все дело в том, что для импорта некоторых товаров, необходимо наличие специальных документов (как говорят, разрешительных документов), которые подтверждают их качество или документы, подтверждающие безопасность импортируемых товаров для человека. Также, могут потребоваться документы, об отсутствии в импортируемых товарах вредных или запрещенных к ввозу веществ или документы, подтверждающие возможность эксплуатации импортируемых товаров на территории ЕАЭС. Могут потребоваться даже такие документы, которые подтверждают отсутствие или раскрывающие наличие и принцип работы средств шифрования и криптографии в импортируемых товарах. И вот весь этот «комбо» или «микс» называется запретами и ограничениями. А раз существуют всяческие запреты и ограничения, это означает, что если вы импортируете товар, на который требуется оформить некий разрешительный документ, а он не оформлен, то такой товар должен быть задержан таможенной на границе. Это как минимум. Не будем касаться вопроса, как выбираться из такой ситуации. Нам важно понять, как в такую ситуацию не попасть.

А избежать попадания в такую ситуацию можно только предварительно «проработав» все товары, которые вы запланировали импортировать. Под «проработкой» необходимо понимать проверку ваших товаров на предмет их упоминания в каком-либо официальном списке, который как раз и подразумевает необходимость оформления соответствующего разрешения на импорт. И вот для такого рода проверки, вам необходимо знать не только описание своего товара, но и его код ТНВЭД.

И вот теперь мы с вами совершим совершенно невообразимое в мире учебной литературы. Мы прямо внутри одной Главы ознакомимся с совершенно другой Главой, а уже после нее, снова вернемся в Главу Предъявите пропуск! Какие такие разрешительные документы?

Договорились?

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

Если обратиться к интернет, то первыми итогами поиска «что такое товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности», будут примерно такими: «Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) – кодированный классификатор продукции, используемый как таможенными органами, так и лицами, осуществляющими внешнеторговую сделку. ТН ВЭД является неотъемлемым элементом системы таможенно-тарифного регулирования» или же «Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности – классификатор товаров, используемый при проведении таможенных операций декларантами и таможенными

инспекторами. Ставки импортной и экспортной пошлины зависят от того, к какому коду ТН ВЭД относится товар».

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.