

network
enterprise europe



РИЦ-ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ

ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ



2015

Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
ЭКСПОРТ: ОТ ИДЕИ ДО ПРАКТИКИ	4
<i>Государственное регулирование экспортной деятельности в РФ</i>	4
<i>Оценка готовности предприятия к выходу на внешние рынки</i>	5
<i>Анализ привлекательности зарубежных рынков</i>	8
<i>Подготовка товара на экспорт: международная система стандартов</i>	10
<i>Экспортный бизнес-план</i>	13
РАЗРАБОТКА ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ	16
<i>Способы организации экспорта</i>	16
<i>Помощь в поиске партнёра</i>	17
<i>Выставки и бизнес-миссии: взгляд изнутри</i>	21
<i>Продвижение товара за рубежом</i>	24
ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЭКСПОРТА	25
<i>Пакет документов для экспорта товаров/услуг</i>	25
<i>Таможенное оформление</i>	32
<i>Формы международных расчётов</i>	37
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СТРАХОВАНИЕ, КРЕДИТ	46
<i>Возмещение НДС по экспортным операциям</i>	46
<i>Государственные гарантии РФ в иностранной валюте</i>	52
<i>ОАО «ЭКСПАР»</i>	54
<i>Финансирование экспортных операций Внешэкономбанком</i>	57

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ АО «РОСЭКСИМБАНК»	58
ОАО «МСП БАНК»	60
АО «РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР»	61
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА	62
ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТНООРИЕНТИРОВАННЫХ СУБЪЕКТОВ МСП В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ	64

Предисловие

В современной быстро меняющейся экономике роль малых и средних предприятий растёт с каждым днем, поскольку такие компании более подвижны и гибки. Они быстрее реагируют на перемены, являются двигателями инноваций в различных отраслях.

Однако практика показывает, что малый и средний бизнес слабо вовлечен в процесс экспортной деятельности, и одной из основных причин тому является недостаток знаний и информации по вопросам ВЭД. До сих пор бытует мнение, что экспорт - удел исключительно крупных компаний, а мелким и средним предприятиям просто не хватит ресурсов самостоятельно выйти на зарубежный рынок. Многие полагают, что таким компаниям придётся без какой-либо поддержки решать возникающие в процессе планирования и осуществления экспорта проблемы.

Вашему вниманию предлагается пособие, главная цель которого – развеять эти и другие стереотипы, дать практические советы тем, кто планирует выход на зарубежные рынки, познакомить начинающих экспортёров с мерами государственной поддержки экспорта.

Настоящее методическое пособие не претендует на полностью исчерпывающее изложение вопросов ведения экспорта. Вместе с тем, надеемся, что оно окажет существенную практическую помощь малым и средним экспортноориентированным предприятиям Липецкой области.

Желаем успехов Вашему бизнесу!

ЭКСПОРТ: ОТ ИДЕИ ДО ПРАКТИКИ

Государственное регулирование экспортной деятельности в РФ

Основополагающим нормативно-правовым актом, регулирующим развитие внешнеторговой деятельности в РФ, является федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015). Он определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, полномочия Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности. Данным законом предусмотрен строго ограниченный набор методов государственного (публично-правового) регулирования ВТД:

- таможенно-тарифное регулирование;
- нетарифное регулирование;
- запреты и ограничения в отношении услуг и интеллектуальной собственности;
- применение мер экономического характера, способствующих развитию внешней торговли;
- применение мер административного характера, способствующих развитию внешней торговли.

При планировании экспорта предприятиям следует руководствоваться также следующими законами: «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.03 № 173-ФЗ, «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.10 № 311-ФЗ, Таможенным кодексом Таможенного союза, «О техническом регулировании» от 27.12.02 № 184-ФЗ, «Об экспортном контроле» от 18.07.99 № 183-ФЗ, «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.99 № 160-ФЗ, «О таможенном тарифе» от 21.05.93 № 5003-1 и др.

Основные государственные органы, регулирующие ВЭД:

- Министерство экономического развития РФ, <http://www.economy.gov.ru/>;
- Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, <http://www.minprom.gov.ru/>;

- Министерство финансов Российской Федерации, <http://www.minfin.ru/>;
- Федеральная таможенная служба РФ, <http://www.customs.ru/>;
- Центральный банк Российской Федерации, <http://www.cbr.ru/>;
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, <http://www.fstec.ru/>;
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору, <http://www.fsvps.ru/>;
- Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека в России, <http://www.rospotrebnadzor.ru/>;
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии, <http://www.gost.ru/>;
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта, <http://www.rostransnadzor.ru/>.

Содействие предприятиям в организации экспортной деятельности оказывают торгово-промышленные палаты, региональные интегрированные центры, деловые ассоциации, консалтинговые компании, таможенно-брокерские и экспедиторские компании, представительства международных организаций в Российской Федерации.

Оценка готовности предприятия к выходу на внешние рынки

Достигнув определенного уровня развития, многие предприятия задумываются о выходе на внешние рынки. Прежде всего, необходимо понимать, что помимо безусловных преимуществ, возникающих для компании, таких, как например, расширение объемов сбыта, улучшение имиджа, престиж компании, экспортная деятельность несет в себе ряд объективных рисков. Среди них риски политического, финансового, юридического характера, риски, связанные с транспортировкой и пр.

Предпринимателю, взвесившему все плюсы и минусы и принявшему решение экспортировать продукцию/услуги, необходимо тщательно спланировать свою внешнеторговую деятельность. Очевидно, что подготовка к экспорту – это достаточно сложный процесс, включающий в себя проведение большого количества исследований, анализ, как самой компании,

так и предполагаемых целевых рынков, определение целей, проработку экспортной маркетинговой стратегии, экспортного бюджета, составление графика экспорта, а также подготовку экспортного плана.

Для принятия решения о развитии экспортной деятельности предлагаем Вам провести анализ по следующим пунктам:

Экспортный потенциал предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - анализ рисков и потенциальных трудностей на различных этапах экспортной деятельности предприятия; - анализ имеющихся производственных мощностей, сырьевых ресурсов, квалифицированного персонала для выпуска достаточного объема конкурентоспособной продукции.
Экспортный товар	<ul style="list-style-type: none"> - соответствие товара требованиям целевого зарубежного рынка (дизайн, размер, цвет, упаковка, маркировка, другие требования и параметры); - классификация товара в соответствии с кодом Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), правила экспорта данного товара.
Способ осуществления экспорта	<ul style="list-style-type: none"> - выбор наиболее приемлемого способа продажи товара за границу (внешнеторговый контракт, посредничество внешнеторговой организации, товарная биржа, создание совместного предприятия); - составление экспортного бизнес-плана.
Экспортные процедуры	<ul style="list-style-type: none"> - особые предписания к экспортным товарам; - алгоритм выполнения экспортных процедур; - влияние расходов по выполнению экспортных процедур на весь процесс по организации экспорта; - система льготных/ограничительных условий для экспорта (практическое использование, эффективность).
Документация по экспорту товаров/услуг	<ul style="list-style-type: none"> - наличие сертификатов качества и соответствия, гигиенических, экологических свидетельств, необходимых для экспорта в избранную страну, а также оформление требуемой документации (количество экземпляров, копий, нотариальное заверение, юридически правильное оформление); - сбор документов, необходимых для получения разрешений на экспорт товара, а также прохождение других установленных законодательством процедур; - оценка времени и расходов на оформление

	экспортных документов в соответствующих учреждениях.
Партнёры	<ul style="list-style-type: none"> - поиск организаций, поддерживающих экспортера на различных этапах экспортного процесса; - поиск потенциальных импортеров товаров; - поиск иностранных организаций, оказывающих посреднические, консалтинговые, представительские функции за рубежом; - установление и поддержание деловых контактов с иностранными партнерами на постоянной основе.
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> - конкуренция и насыщенность выбранного зарубежного рынка товарами-аналогами; - сильные и слабые стороны конкурентов (SWOT-анализ); - факторы, влияющие на ценообразование; - эффективность использования средств продвижения товаров за рубежом.
Финансы	<ul style="list-style-type: none"> - расходы на прохождение экспортных процедур; - расходы на банковское, транспортно-экспедиторское обслуживание, таможенное и юридическое оформление; - форма расчетов по экспортному контракту в соответствии с требованиями отечественного и зарубежного законодательства; - вид валюты по экспортному контракту; - страхование экспортного контракта.
Упаковка, маркировка	<ul style="list-style-type: none"> - обеспечение требований к маркировке и упаковке товара, предназначенного на экспорт.
Логистика	<ul style="list-style-type: none"> - оценка наиболее приемлемого способа доставки товаров импортеру; - заключение договоров по доставке экспортного груза с транспортно-экспедиторскими компаниями; - оформление документов, необходимых для страхования экспортного груза; - влияние затрат на транспортно-экспедиторское обслуживание экспортера и страхование экспортного груза на ценообразование экспортного товара.

Анализ привлекательности зарубежных рынков

При принятии решения о начале экспортной деятельности одной из главных задач является анализ зарубежных рынков и выбор оптимального варианта экспорта. Другими словами, необходимо провести маркетинговое исследование.

Качественный анализ рынка позволяет быстро найти свободные рыночные ниши, выбрать наиболее привлекательный целевой рынок, лучше понять потребителя товара компании. Вместе с тем, необходимо помнить, что маркетинговый анализ рынка не дает ответы на все интересующие вопросы, а полученные результаты не всегда оказываются надежными на все 100%. Тем не менее, маркетинговое исследование позволяет снизить степень риска до приемлемого уровня.

Вне зависимости от того, проводите ли Вы маркетинговое исследование самостоятельно или заказываете его проведение у сторонней организации, Вам необходима информация, которая поможет определить потенциальные рынки сбыта ваших товаров или услуг, выбрать несколько приемлемых для сбыта рынков, составить полное представление об этих рынках.

Для исключения менее привлекательных рынков на первом этапе могут использоваться следующие факторы:

- экономические факторы (например, слишком низкий уровень доходов населения, отсутствие твердой валюты);
- политический климат (нестабильная политическая ситуация, риск национализации и экспроприации и. п.);
- географические факторы (очень большая отдаленность от страны, неподходящие условия местности и климата);
- культурная среда (языковой барьер, проблемы религии, низкий уровень культуры и образования);
- технологические факторы (слишком низкий технологический уровень и отсутствие технического мастерства);
- иностранная торговая политика (слишком высокие таможенные барьеры и много различных запретов на ввоз).

На втором этапе потенциальный экспортёр должен проанализировать, насколько конкурентоспособной будет его продукция или услуга, для чего необходимо изучить технический уровень, качество и другие

характеристики аналогичной продукции/услуги, выпускаемой его конкурентами в зарубежной стране. Кроме того, важно изучить действующее в стране законодательство, нормы, стандарты, требования безопасности.

То, насколько рынок доступен для компании, определяется, главным образом, возможностями и потенциалом самого предприятия. Начиная экспортную деятельность, необходимо иметь в виду, что существуют рынки с облегченным доступом, которые имеют определенные сходства с родной для экспортёра страной в плане языка, законодательства, культуры. Это соседние для экспортёра страны, с выхода на которые, как правило, компании и начинают свою экспортную деятельность.



Источники информации о зарубежных рынках:

1. Country Libraries (<http://www.tradeport.org/ts/countries/>). На сайте можно заказать отчеты по исследованиям рынка, анализу отраслей, торговую информацию, сведения по инвестиционному климату и другую маркетинговую информацию;
2. Международный валютный фонд (<http://www.imf.org/external/pubind.htm>). Содержит справочную информацию по экономике и политике, а также статистическую отчетность
3. Всемирный банк (www.worldbank.org). Статистическая информация по более чем 600 показателям, включая темпы роста производства по отдельным секторам, паритеты покупательной способности.
4. Международный торговый центр (www.intracen.org). Размещены бесплатные и простые в обращении информационные базы данных, которые содержат данные (за последние пять лет) по импорту и экспорту товарных групп в разбивке по 120 странам. Международный торговый центр также предлагает услуги интерактивной системы Trade Map (www.trademap.org), которая охватывает более чем 95% мировой торговли и содержит информацию по более чем 220 странам и регионам, и более чем 5000 видам продукции.
5. Всемирная торговая организация (www.wto.org). Располагает данными по международной торговой статистике.

Для руководителей компаний, только планирующих выход на внешние рынки, удобнее будет обратиться за информационной поддержкой на портал Российского центра внешней торговли (<http://www.tradepoint.org>)

6. ЕВРОСТАТ (www.europa.eu.int). EUROSTAT - статистическая служба Европейской комиссии, предоставляющая официальную информацию об экономических и торговых показателях стран Евророзны. Анализ размещенной на сайте информации будет полезен компаниям, планирующим экспортировать в европейские страны.

Для руководителей компаний, только планирующих выход на внешние рынки, удобнее будет обратиться за информационной поддержкой на портал Российского центра внешней торговли (<http://www.tradepoint.org>).



С обзорами рынков, актуальной информацией о торговых барьерах, практическими процедурами доступа на рынок той или иной страны также можно ознакомиться на Портале внешнеэкономической информации Минэкономразвития <http://www.ved.gov.ru>.

Кроме того, предлагаем ознакомиться с информацией, представленной на сайтах Конференции ООН по торговле и развитию (www.unctad.org), Организации ООН по Промышленному развитию (www.unido.org), Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (www.oecd.org/std/tradhome.htm), Организации по продовольствию и сельскому хозяйству (www.fao.org).

Подготовка товара на экспорт: международная система стандартов

Для того, чтобы подготовить товар на экспорт, компании необходимо оценить выпускаемый ею товар на предмет соответствия международным стандартам и требованиям. Общеизвестно, что в основе конкурентного преимущества того или иного предприятия лежит качество товара. Однако встает вопрос: каким образом провести оценку качества, какие параметры использовать? Для унификации этих параметров и были созданы системы международной стандартизации.

Система международной стандартизации включает в себя ИСО (Международная организация по стандартизации), МЭК (Международная электротехническая комиссия), МСЭ (Международный союз электросвязи).

Международные стандарты ИСО (ISO) помогают компаниям всех типов и размеров работать более эффективно, повышать производительность

и выходить на новые рынки. Для малых и средних предприятий (МСП) такие преимущества могут оказывать значительное влияние на годовой оборот, в ряде случаев определяя экономический успех или фиаско.



Преимущества, которые даёт сертификат ISO для малых и средних предприятий:

- помогают конкурировать, создавая единое игровое поле с более крупными предприятиями;
- открывают выход на рынки экспорта для продукции и услуг;
- помогают определить лучшую практику ведения бизнеса;
- стимулируют эффективность бизнес-операций;
- повышают доверие со стороны клиентов;
- открывают новые бизнес-возможности;
- обеспечивают международное признание брендов;
- помогают компании развиваться;
- обеспечивают общий язык для конкретных отраслей промышленности.

Существует несколько серий ISO:

- ISO 9000. Описывают требования к системе менеджмента качества организаций и предприятий.
- ISO 14000 - серия международных стандартов по созданию системы экологического менеджмента.
- ISO/TS 16949:2009 - международная отраслевая спецификация, устанавливающая требования к системам качества поставщиков, разработанная для автомобильной промышленности и их поставщиков материалов и комплектующих.
- ISO 22000 — серия международных стандартов на Системы менеджмента в области безопасности пищевой продукции.
- ISO 26000 - «Признание социальной ответственности, идентификация заинтересованных сторон и взаимодействие с ними».

Практически все страны признают серию стандартов ISO 9000. Они гарантируют, что продукты и услуги являются безопасными, надежными и качественными. Они «работают» во множестве областей: строительстве, транспорте, в быту, на рабочем месте, обеспечивают безопасность пищевых продуктов, оборудования. В Российской Федерации действует собственная версия данных стандартов ГОСТ Р ИСО серии 9000. Сертификация по ISO

Субсидирование затрат на сертификацию менеджмента качества и менеджмента безопасности пищевых продуктов:

В соответствии с программой «Развитие малого и среднего предпринимательства в Липецкой области на 2014-2020 годы» и постановлением администрации Липецкой области от 07.11.2013 №500 субъекты малого и среднего бизнеса области могут получить субсидию на возмещение затрат по разработке, внедрению, сертификации систем менеджмента качества и (или) систем менеджмента безопасности пищевых продуктов в размере не более 150 тыс. руб.

За дополнительной информацией и по вопросам участия в программе обращайтесь в Управление по развитию малого и среднего бизнеса Липецкой области по тел. +7(4742)22-85-16.

9000 не является обязательной для производителей, тем не менее, наличие сертификата во многих случаях является ключом к успеху, поскольку сертификат подтверждает, что компания благонадёжна и является частью цивилизованного делового сообщества.

Стандарты МЭК можно разделить на два вида стандартов: общетехнические (терминология, стандартные напряжения и частоты, виды испытаний и т.п.) и технические требования к конкретной продукции (этот вид стандартов охватывает диапазон от бытовых электроприборов до спутников).

Международный союз электросвязи (МСЭ) определяет рекомендации в области телекоммуникаций и радио, а также регулирует вопросы международного использования радиочастот, разрабатывает стандарты, которые позволяют бороться с киберпреступностью.

Помимо упомянутых стандартов существуют: OHSAS, FSC, IWA, SA и множество других.

Важно помнить, что иностранные компании самостоятельно устанавливают требования к партнёрам (подрядчикам, поставщикам и др.) и могут просить предоставить тот, или иной сертификат.

Экспорт в страны Европейского Союза:

В случае, если экспортируемые товары попадают под действие Директив Европейского Союза, которые определяют правила нанесения знака соответствия СЕ (от фр. Conformité Européenne), субъект экономической деятельности (производитель или его уполномоченный представитель в ЕС) обязан нанести знак СЕ на экспортируемую продукцию. Маркировка СЕ указывает на то, что изделие не является вредным (опасным) для здоровья его потребителей, а также безвредно для окружающей среды.



Более подробную информацию по конкретным категориям товаров, подпадающим под директивы, а также статистическую информацию, можно получить на сайте службы поддержки экспорта ЕС (Export Helpdesk, <http://exporthelp.europa.eu>) и Генерального Директората ЕС по Торговле (DG Trade, <http://ec.europa.eu/trade>). Актуальная информация относительно развития отношений ЕС и России, а также законодательным новшествам, введенным в отношении России, содержится на сайте Представительства Европейского Союза в России (<http://eeas.europa.eu/delegations/russia>).

Экспортный бизнес-план

Крайне важный этап подготовки к экспортной деятельности – разработка экспортного бизнес-плана компании. Этот документ должен стать каркасом для развития экспортной составляющей Вашего бизнеса. Бизнес-план следует рассматривать как достаточно «мобильный» документ, содержание которого будет меняться в зависимости от полученного опыта, достигнутых результатов, экономической конъюнктуры и других параметров внутренней и внешней среды.

Кроме того, при рассмотрении вопроса о кредитовании МСП финансирующие организации потребуют предоставить бизнес-план.

Правильно составленный экспортный бизнес-план отвечает на самый важный для предпринимателя вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело, принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты средств и сил.

Примерная структура экспортного бизнес-плана:

<p>I. Введение</p>	<p>II. Организационные вопросы</p>
<ul style="list-style-type: none"> • история бизнеса; • цели и задачи бизнеса; • сфера деятельности предприятия, описание продукции/услуг; • цели экспортного плана; • описание текущей экспортной деятельности (если есть). 	<ul style="list-style-type: none"> • форма собственности; • учредители, партнеры; • организационная структура; • персонал, квалификация.
<p>III. Товар/услуги</p>	<p>IV. Оценка рынков сбыта</p>
<ul style="list-style-type: none"> • описание основных характеристик продукции; • описание процесса производства и предоставления услуг; • сфера использования товара/услуги; • описание деятельности по развитию продукции (дизайн, упаковка, качество); • лицензии, сертификаты, разрешения. 	<ul style="list-style-type: none"> • исследование потенциального рынка; • политическая и экономическая ситуация; • описание основных конкурентов, их сильные и слабые стороны; • аналогичная продукция/услуги у конкурентов; • тарифные и нетарифные барьеры; • прогноз по рынку, тенденции.
<p>V. Стратегия внедрения</p>	<p>VI. Логистика</p>
<ul style="list-style-type: none"> • анализ конкурентоспособности бизнеса; • позиционирование продукции/услуги; • SWOT анализ; • ценовая политика; • дистрибуция и продвижение на рынок; • посредники, партнеры, дистрибьюторы. 	<ul style="list-style-type: none"> • транспортировка и страхование; • наличие инфраструктуры; • торговая документация.
<p>VII. Анализ рисков</p>	<p>VIII. план реализации</p>

<ul style="list-style-type: none">• политические;• валютные, кредитные;• форс-мажор;• другие риски.	<ul style="list-style-type: none">• основные этапы;• оценка работы, методы.
IX. Финансы	
<ul style="list-style-type: none">• доходы и источники финансирования;• прогноз по продаже;• прогноз по прибыли и денежным потокам;• анализ инвестиций;• расчет окупаемости проекта;• стоимость маркетинга, услуг по продвижению продукции;• расходы.	

РАЗРАБОТКА ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ

Способы организации экспорта

В целом в международной практике используются два основных способа распределения: косвенное распределение (через специализированные внешнеторговые организации и представительства зарубежных фирм в России) и прямое распределение (продажи непосредственно покупателю). Выбор конкретного способа распределения будет зависеть от особенностей вашего вида бизнеса, а также имеющегося опыта предпринимательской деятельности.

Рассмотрим основные способы выхода на внешние рынки:

1. Привлечение агента или представителя по продажам. Агент работает на условии получения комиссионных от осуществленных продаж и не имеет запаса товаров. Его использование может быть связано с риском, поскольку агент получает заказ на поставку, который может быть не оплачен покупателем. Представитель по продажам обычно работает в конкретном регионе, постоянно пребывает в стране, куда осуществляется экспорт.

2. Консигнационная сделка. Этот вид сделок, получивший широкое распространение во внешнеторговой деятельности, является разновидностью договора комиссии с тем отличием, что при консигнационной сделке консигнатор совершает для клиента лишь один вид сделок - продажу товаров. Консигнационная сделка - сделка по продаже товаров, при которой их владелец (консигнант) передает комиссионеру (консигнатору) товар для продажи со склада комиссионера; при этом право собственности на товар, переданный на склад, остается за продавцом до момента продажи товара покупателю.

3. Привлечение экспортного дистрибьютора. Экспортный дистрибьютор покупает товар и перепродает его на своем рынке, самостоятельно определяет цену на товар и осуществляет сервисное обслуживание. Это значит, что экспортёр избавлен от риска неуплаты за товар. Экспортный дистрибьютор действует на основании дистрибьюторского договора, однако, прямые нормы, регулирующие данный вид соглашения, в законодательстве РФ отсутствуют.

4. Франчайзинг. От экспортёра, как от франчайзера, требуется экспертиза, консультирование, обучение и соответствующее оборудование,

за что франчайзи (вторая сторона франчайзингового соглашения) одновременно выплачивает определенную сумму денег, а затем ежегодно делает отчисления в пользу франчайзера в виде определенного процента от полученной прибыли. Данный вид соглашения рекомендуется заключать в первую очередь при экспорте не товаров, а услуг.

5. Совместное предприятие. Организовать совместное предприятие можно в контрактной форме без долевого участия и создания отдельного юридического лица или в форме предприятия с долевой собственностью. Совместное предприятие как форма международной деятельности позволяет компании получить доступ к "закрытым" рынкам, к каналам распределения, технологии, поставщикам сырья, укрепить свои позиции в условиях недостатка ресурсов.

Помощь в поиске партнёра

И начинающие, и опытные бизнесмены сталкиваются с проблемой поиска надёжных деловых партнеров. Федеральной программой «Развитие внешнеэкономической деятельности» предусмотрен целый комплекс мер, поддерживающих российских экспортёров, в т.ч. в процессе поиска иностранных партнёров. Помощь экспортёрам оказывают институты федерального и регионального уровней, заграничные учреждения Российской Федерации, союзы и ассоциации предпринимателей, негосударственные организации.

Министерство экономического развития Российской Федерации

Министерство предоставляет предпринимателям бесплатные консультации по внешнеэкономической деятельности в упрощенном режиме через портал внешнеэкономической информации (www.ved.gov.ru), срок рассмотрения запроса – 10 дней. На портале также реализована функция поиска тендеров и партнёров по странам, отраслям, ОКВЭД.

Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах - государственные органы, которые представляют интересы Российской Федерации за рубежом по всем вопросам внешнеэкономической деятельности, включая безвозмездную помощь

российским компаниям и регионам, которые желают выйти на внешние рынки.

Любое предприятие может направить запрос в адрес торгпредства напрямую или через портал внешнеэкономической информации (<http://www.ved.gov.ru/support/>).

Торговые представительства принимают запросы от экспортеров, готовят и предоставляют информацию по следующим вопросам:

- контактные данные иностранных организаций;
- предоставление основных данных об иностранной компании/организации (помимо контактных данных);
- возможность и условия участия в деловом мероприятии в стране пребывания;
- подготовка перечня деловых мероприятий в стране пребывания;
- информирование потенциальных иностранных партнеров о деятельности заявителя;
- поиск потенциальных партнеров;
- справка о состоянии отдельного товарного рынка страны пребывания;
- справка о торговом режиме страны пребывания.

Новый механизм поддержки экспортёров по линии торгпредств – оформление паспортов внешнеэкономических проектов. Паспорта определяют цели и сроки проектов, включают перечень мер поддержки со стороны представительств; в них указаны ответственные лица за реализацию мероприятий.

На базе торговых представительств регулярно проводятся бизнес-миссии, презентации, обучающие мероприятия. Кроме того, торгпредства принимают активное участие в продвижении российских разработок и инновационных проектов на зарубежные рынки.

Торгово-промышленная палата Российской Федерации

Торгово-промышленная палата Российской Федерации – негосударственная, некоммерческая организация. ТПП РФ представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства — промышленность, внутреннюю и внешнюю торговлю, сельское хозяйство, финансовую систему, услуги.

ТПП России имеет зарубежные представительства в ряде стран. Зарубежные представительства ТПП России содействуют экспортерам в различных сферах

предпринимательства:

промышленность, торговля, сельское хозяйство, финансовая система, услуги.

Представительства предлагают поддержку в продвижении товаров и услуг: консультационную и организационную помощь,

проводят экспертизу проектов, помогают в определении подходящих форм и способов их реализации, в подборе надежных, высокопрофессиональных партнеров, сопровождают выполнение проектов.

Торгово-промышленная палата РФ - член Всемирной федерации торговых палат, Ассоциации торговых-промышленных палат европейских стран, Совета руководителей ТПП государств-участников СНГ, Конфедерации

торгово-промышленных палат стран Азиатско-Тихоокеанского региона и других международных и региональных организаций.

ТПП РФ ведёт реестр надежных партнёров, с которым можно ознакомиться на сайте <http://reestr.tpprf.ru>.

ТПП России ведет обширную работу с предприятиями в регионах. В этих целях создана система торгово-промышленных палат, в которую входят 174 территориальные ТПП, расположенные в каждом регионе России. Это упрощает экспортерам возможность быстро и качественно получать консультации по вопросам внешнеэкономической деятельности, а также обращаться за необходимыми для оформления экспортных процедур документами.

Липецкая торгово-промышленная палата предоставляет следующие виды услуг:

- экспертиза;
- определение страны происхождения товара с выдачей сертификата;
- оценка имущества;
- переводческие услуги;
- консалтинг;
- поддержка внешнеэкономической деятельности;
- сопровождение договорных отношений;
- разработка бизнес-планов и инвестиционных проектов;
- организация презентаций, семинаров, участия в выставках, ярмарках;
- повышение квалификации;
- информационное сопровождение и реклама;
- рассмотрение споров в третейском суде, медиация;
- госзакупки «под ключ» и др.

Подробная информация на сайте <http://lipetsk.tpprf.ru/> и по тел. (4742) 22-60-69.

Региональный интегрированный центр «РИЦ-Липецкая область»

Основная задача «РИЦ-Липецкая область» - оказание содействия малым и средним предприятиям Липецкой области в поиске бизнес партнёров в России за рубежом.

«РИЦ-Липецкая область» создан на базе Липецкой торгово-промышленной палаты в марте 2015 года в рамках реализации нового проекта «Европейская сеть поддержки предпринимательства – Россия» (Enterprise Europe Network) при содействии Министерства экономического развития Российской Федерации, администрации Липецкой области и Консорциума EEN-Россия. В российскую сеть РИЦ помимо Липецкой области входят еще около 40

регионов РФ из всех федеральных округов, которые работают совместно с крупнейшей европейской сетью Enterprise Europe Network. Она насчитывает около 600 партнерских организаций в более чем 60 странах.

Вы можете сами воспользоваться функцией поиска партнёров на сайте Enterprise Europe Network <http://een.ec.europa.eu>. Специалисты центра передадут контакты интересующих Вас компаний и ответят на все Ваши вопросы по тел. +7 (4742) 22-10-30, e-mail: ric48@liptpp.ru.

Услуги «РИЦ-Липецкая область»:

- размещение предложений и запросов компаний Липецкой области в международной и межрегиональной базах данных;
- поиск партнёров в зарубежных странах через базу данных Enterprise Europe Network;
- поиск партнёров в регионах России через российскую базу данных;
- организация деловых миссий, семинаров, деловых встреч, круглых столов, конференций;
- консультационные услуги в сфере экономической политики, таможенного регулирования и законодательства Европейского союза, иных стран, входящих в европейскую сеть поддержки предпринимательства, проектов ЕС, стандартов качества, технических регламентов, защиты прав на объекты интеллектуальной собственности и др.);
- проведение маркетинговых исследований и др.



Подробный перечень услуг «РИЦ-Липецкая область» содержится на сайте <http://48ric.ru>.

Поддержку компаниям предоставляют также общероссийские союзы предпринимателей - Российский союз промышленников и предпринимателей, Деловая Россия, ОПОРА России и др.

Выставки и бизнес-миссии: взгляд изнутри

Деловые миссии

Итак, экспортер готов к экспорту и выбрал территорию для расширения своего бизнеса. Настало время посетить страну. Посещение страны экспорта – самый действенный способ познакомиться с контрагентами и изучить потенциальный рынок сбыта. Можно запланировать выезд с детальной программой и адресным посещением предприятий, однако, как показывает практика, результативность самостоятельных поездок крайне низка. Более эффективный способ установления прямых контактов - участие в **бизнес-миссии**, подготовкой которой занимаются торгово-промышленные палаты, посольства, торгпредства, региональные интегрированные центры.

В процессе подготовки мероприятия эксперты изучают потенциал рынка, осуществляют целенаправленную работу по подбору потенциальных партнёров для участников миссии. Результатом эффективной работы бизнес-миссии является последующее заключение соглашений, меморандумов, контрактов или договоров.

Основные цели бизнес-миссий:

- получение заинтересованными субъектами предпринимательской деятельности экспортных заказов на поставку товаров, работ и услуг;
- продвижение российских инвестиционных проектов за рубежом;
- установление и развитие торговых связей между российскими и иностранными компаниями;
- подбор иностранных партнеров для российских организаций с целью реализации совместных проектов за рубежом и в Российской Федерации.

Как стать участником миссии?

1. Для участия в бизнес-миссии под эгидой Минэкономразвития России в будущем году, компании нужно подать заявку до 4 октября текущего года на сайте http://www.ved.gov.ru/rus_export/business/. Также можно участвовать в бизнес-миссиях из утвержденного на текущий год перечня.

2. Подать заявку в Липецкую торгово-промышленную палату или присоединиться к формирующейся делегации. Анонсы планируемых мероприятий можно просмотреть на сайте Липецкой ТПП <http://lipetsk.tpprf.ru/ru/>.

3. Для малых и средних предприятий «РИЦ-Липецкая область» организует бизнес-миссии на льготных условиях: в частности, центр самостоятельно оплачивает организацию деловой программы. Просмотреть план бизнес-миссий на год, подать заявку на участие можно на портале «РИЦ-Липецкая область» <http://48ric.ru>.

К участию в работе по организации бизнес-миссий также привлечены Деловая Россия, РССП и др.

Выставки и ярмарки

В мировой практике такими инструментами, как выставки и ярмарки, пользуются почти все компании, задействованные в международной деятельности, или те, которые планируют выйти на мировой рынок.

Международные выставки и ярмарки выполняют следующие функции:

- обеспечивают непосредственное общение клиента с экспонентом; экспонента с потенциальными партнерами;
- предлагают реальный товар, который можно увидеть в действии, в отличие от рекламных проспектов, видеороликов и т.п.;
- обеспечивают покупателю возможность осуществить достаточно полный и объективный обзор определенной группы товаров (или целой отрасли промышленности) по таким критериям, как качество, цена, дополнительный сервис, определенные стимулы при покупке т.п.;
- предоставляют экспонентам возможность увидеть предложение потенциальных конкурентов, их новые идеи, условия продаж и т.п.;
- значительно сокращают время как клиентам, так и экспонентам на поиск партнера и заключения контракта;
- способствуют эффективному обмену информацией;
- информируют своих участников о развитии технологий и предоставляют возможность увидеть тенденции прогресса отрасли;

- повышают авторитет экспонента в условиях его правильной политики по подготовке и участию в выставках и ярмарках;
- предоставляют возможность экспонентам получить новую информацию относительно характера изменений самой клиентуры, ее запросов и изменений конъюнктуры отрасли.

Для выбора адекватной выставки необходимо осуществить анализ всех существующих выставок / ярмарок (темы, номенклатуры, целевые группы, региональный радиус действия) конкретизировать собственные цели участия, провести предварительный отбор выставки, проверить финансовые условия участия.



Информацию о предстоящих выставках можно найти на следующих сайтах:

- Российский союз выставок и ярмарок <http://www.uefexpo.ru/>;
- ТПП РФ <http://www.tpprf.ru/>;
- Министерство промышленности и торговли РФ <http://www.minpromtorg.gov.ru/>;
- Министерство экономического развития РФ <http://www.economy.gov.ru/>.

Как правило, расходы на участие в выставке состоят из следующих основных статей:

- денежный взнос организатору выставки;
- расходы на экспонаты;
- затраты на монтаж и обеспечение работы стенда;
- реклама, пресса, стимулирования сбыта;
- расходы на персонал.

Для малых и средних предприятий «РИЦ-Липецкая область» предлагает льготное участие в выставках и миссиях

Поддержку проведения российских экспозиций на крупнейших международных выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом осуществляет Минпромторг.



Субъекты малого и среднего бизнеса Липецкой области, осуществляющие инновационную деятельность, могут претендовать на возмещение из средств областного бюджета затрат, связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях, деловых миссиях, предусматривающих экспонирование и показ товаров (услуг). Справки по тел. (4742)22-86-97.

Продвижение товара за рубежом

После того как вы определитесь со способом распределения продукции за рубежом, вам будет необходимо принять решение по тем элементам продвижения, которые вы будете использовать для продвижения вашей фирмы и продукции. К ним относятся:

- реклама (в сети Интернет; в международных экономических журналах);
- стимулирование сбыта (включая принятие участия в торговых ярмарках);
- прямой маркетинг;
- интернет-маркетинг (услуги тематических сайтов, баннерных систем, создание сайта, использование поисковых систем и каталогов);
- пропаганда (или PR);
- персональные продажи;
- прямая рассылка;
- местные публикации на вашем целевом рынке;
- торговые миссии;
- презентации/выставки;
- услуги агентов/дистрибьюторов.

Скорее всего, вы будете использовать не один, а целый комплекс из этих перечисленных элементов. Необходимо помнить, что выбор определенного вида продвижения вашей продукции за рубежом будет зависеть от конкретных условий и специфических особенностей данной страны.

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЭКСПОРТА

Пакет документов для экспорта товаров/услуг

Основными документами при экспорте товаров являются:

- внешнеторговый контракт (договор международной купли-продажи товаров);
- паспорт сделки;
- таможенная декларация (декларация на товары);
- инвойс (коммерческий счет, счет-фактура);
- транспортные документы (международная товарно-транспортная накладная, авианакладная, коносамент (документ о приемке груза, выдаваемый отправителю при перевозке груза морским путем), железнодорожная накладная и др.);
- лицензии, сертификаты, иные разрешительные документы (если требуются);
- документы, подтверждающие таможенную стоимость товара;
- иные документы, указанные во внешнеторговом контракте (страховой полис, документ, подтверждающий предоплату и др.)

Внешнеторговый контракт купли-продажи товаров - коммерческий документ, представляющий собой договор поставки товара и, если необходимо, сопутствующих услуг, согласованный и надлежащим образом подписанный экспортером и импортером. Непременным условием этого договора является переход права собственности на товар от продавца к покупателю.

Любой договор должен начинаться с преамбулы и заканчиваться подписями и реквизитами сторон. В контракте обязательно должны быть прописаны наименование, вид, тип, сорт, класс, а также количество поставляемых товаров.

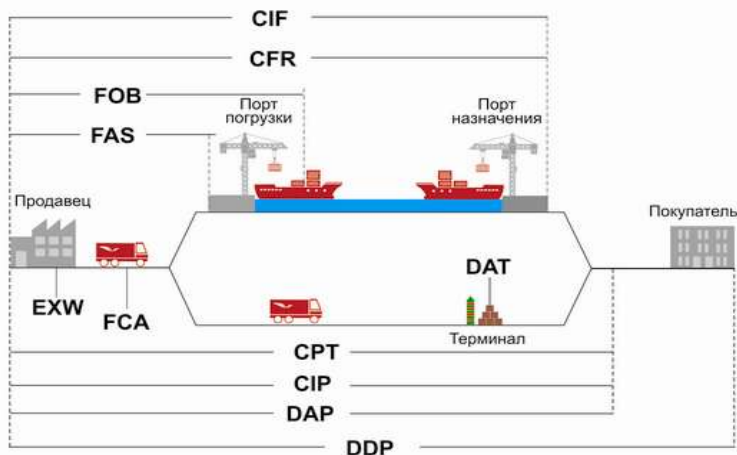
Немаловажно и то, кто несет расходы, связанные с транспортировкой

товара от экспортера к импортеру, момент перехода права распоряжения товаром и момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя. Для удобства Международной торговой палатой был составлен словарь однозначных толкований наиболее широко

используемых торговых терминов в области внешней торговли, Инкотермс. Использование правил Инкотермс компаниями из различных стран, позволяет значительно облегчить процедуры договоров, касающихся купли-продажи. Без этих правил не обойтись, потому что каждая страна имеет свое, внутреннее торговое право, и оно может отличаться от права другого государства.

Схематично области действия терминов Инкотермс можно представить следующим образом:

Инкотермс-2010



Инкотермс-2010 доступен по ссылке <http://www.optimalog.ru/docs/101/inkoterms-2010.pdf>.

В соглашении следует оговорить все случаи повышения или понижения цены. Также следует обратить внимание на то, что налоговые органы при осуществлении контроля за полнотой исчисления налогов вправе проверять правильность применения цен по сделкам, согласно п. 2 ст. 40 Налогового кодекса Российской Федерации в следующих случаях:

- 1) между взаимозависимыми лицами;
- 2) по товарообменным (бартерным) операциям;
- 3) при совершении внешнеторговых сделок;

4) при отклонении более чем на 20% в сторону повышения или в сторону понижения от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным однородным) товарам (работам, услугам) в пределах непродолжительного периода времени.

Если цена, зафиксированная во внешнеторговом контракте, отличается более чем на 20% от рыночной цены на идентичные (однородные) товары, то на основании п. 3 ст. 40 НК РФ налоговый орган может вынести мотивированное решение о доначислении налогов и пеней, исходя из рыночных цен на соответствующие товары.

Односторонний отказ от исполнения контракта внешнеторговой купли-продажи (полностью или частично) или одностороннее его изменение допускаются только в случае существенного нарушения условий договора одной из сторон, либо в случае, если ранее не исполнившая своих обязательств сторона не исполняет их и в течение дополнительного срока, либо заявляет о том, что она не сделает этого в течение данного срока (ст. 49, 64 Венской Конвенции).

Паспорт сделки — документ, служащий целям валютного контроля. Паспорт сделки оформляется в случае, если имеют место валютные операции между резидентом и нерезидентом, заключающиеся в осуществлении расчётов и переводов через счета резидента, открытые в уполномоченных банках, а в некоторых случаях — через счета в банке-нерезиденте.

Паспорт сделки необходимо оформлять на каждый экспортный контракт. Данный документ не оформляется только лишь в случае, если общая сумма контракта не превышает в эквиваленте 50 тыс. 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. Для оформления паспорта сделки предусмотрен типовой бланк (см. приложение 4 к Инструкции Банка России от 4 июня 2012 года N 138-И)

В соответствии со ст. 179 Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС) перемещаемые через таможенную границу товары подлежат декларированию таможенным органом.

Таможенная декларация – это письменное заявление, в котором содержится точная информация о грузе, таможенном режиме, применяемом к нему, и транспорте, на котором товар перевозится.

Таможенное декларирование товаров производится декларантом либо таможенным представителем, действующим от имени и по поручению декларанта. При таможенном декларировании товаров, в зависимости от заявляемых таможенных процедур и лиц, перемещающих товары, могут применяться следующие виды таможенной декларации:

- декларация на товары;
- транзитная декларация;
- пассажирская таможенная декларация;
- декларация на транспортное средство.

В декларации на товары указываются следующие основные сведения, в том числе в кодированном виде:

- заявляемая таможенная процедура;
- сведения о декларанте, таможенном представителе, об отправителе и о получателе товаров;
- сведения о транспортных средствах, используемых для международной перевозки товаров и (или) их перевозки по таможенной территории таможенного союза под таможенным контролем;
- сведения о транспортных средствах международной перевозки и (или) транспортных средствах, на которых товары перевозились (будут перевозиться) по таможенной территории таможенного союза под таможенным контролем;
- сведения о товарах: (наименование; описание; классификационный код товаров по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности; наименование страны происхождения; наименование страны отправления (назначения); описание упаковок (количество, вид, маркировка и порядковые номера); количество в килограммах (вес брутто и вес нетто) и в других единицах измерения; таможенная стоимость; статистическая стоимость);

- сведения об исчислении таможенных платежей: (ставки таможенных пошлин, налогов, таможенных сборов; применение льгот по уплате таможенных платежей; суммы исчисленных таможенных пошлин, налогов, таможенных сборов; курс валют, устанавливаемый в соответствии с законодательством государства);
- сведения о внешнеэкономической сделке и ее основных условиях;
- сведения о соблюдении ограничений;
- сведения о производителе товаров;
- сведения, подтверждающие соблюдение условий помещения товаров под таможенную процедуру;
- сведения о документах, представляемых в соответствии со статьей 183 ТК ТС;
- сведения о лице, составившем декларацию на товары;
- место и дата составления декларации на товары.

Декларация о товарах состоит из листов формата А4 – основного (ДТ1) и, как дополнение к нему, добавочных (ДТ2), если в одной ДТ декларируются несколько товаров. На листе ДТ1 указываются сведения об одном товаре. На листе ДТ2 могут быть указаны сведения о трех товарах.



Форму декларации на товары можно найти в приложении к Решению Комиссии таможенного союза ЕврАзЭС от 20 мая 2010 г. № 257 “Об Инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций”.

Экспортер должен выписать инвойс одновременно с отгрузкой товаров и направить его иностранному покупателю. Инвойс является основанием для перечисления денег и свидетельствует о том, что у покупателя появляется обязанность оплаты товара в соответствии с указанными условиями. Инвойс используется на таможне для обоснования фактурной стоимости товара (стоимости товара по контракту), расчета и декларирования таможенной стоимости.

Инвойс – это счет, который продавец выписывает покупателю.

Для перечисления иностранным покупателем аванса экспортер может выписать **проформу-инвойс**, в которой указываются предварительные данные для осуществления платежа. В данном документе содержатся сведения о цене и стоимости товара, однако он не является расчетным

документом, т. к. не содержит требования об уплате указанной в нем суммы. Поэтому, выполняя все остальные функции счета, он не выполняет главной функции счета как платежного документа.

Счет-проформа может быть выписан на отгруженный, но еще не проданный товар и наоборот. Обычно он выписывается при поставках товаров на консигнацию, на выставки, аукционы, при поставках давальческого сырья по договорам на переработку, поставках товаров в качестве дара или безвозмездной помощи (в этом случае он может выписываться только для целей таможенной оценки).


Выписанный позднее коммерческий инвойс содержит уже точные фактические данные, полученные на основе сведений о произведенной отгрузке товаров.



Инвойс заполняется в 2-х экземплярах – один на русском, другой на английском языке. В нем обязательно указываются реквизиты продавца и покупателя, дается описание товара, информация о количестве, цене за единицу товара и общая сумма счета (платежа) в иностранной валюте, базовые условия поставки, определенные по Международным правилам толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС.

Общую сумму товара к оплате указывают в валюте, установленной контрактом. Для обозначения валюты используют буквенный код валюты в соответствии с Общероссийским классификатором валют ОК 014-2000, утвержденным Постановлением Госстандарта России от 25.12.2000 № 405-ст.

В графе «Условия платежа» фиксируются банковские реквизиты: номер счета, наименование и адрес банка, номер корреспондентского счета, а также срок оплаты и другие данные, необходимые для осуществления платежа.

При транспортировке товаров на экспорт в зависимости от вида транспорта оформляются следующие *транспортные документы*:

Вид транспорта	Наименование документа
	Товарно- транспортная накладная международного образца (CRM)

	Авиагрузовая накладная (Air Waybill)
	Коносамент именной (Straight B/L) Коносамент на предъявителя (To bearer B/L) Коносамент ордерный (Order B/L) Морская накладная (Sea Waybill) Линейная накладная Фрахтовый счет Чартер (Charter Party)
	Железнодорожная накладная международного сообщения ЦИМ (CIM) Железнодорожная накладная международного сообщения СМГС (SMGS)
	Сквозной коносамент (through B/L) Коносамент на смешанную перевозку/ мультимодальный коносамент (B/L for multimodal transport)

При осуществлении перевозки автомобильным транспортом вместе с **CMR** перевозчику отправитель груза передаёт отгрузочную спецификацию, фактуру-спецификацию, сертификат о качестве, карантинный и ветеринарный сертификаты, которые должны находиться на автотранспортном средстве при осуществлении международных перевозок для предъявления в случаях проверки.

Если перевозка экспортного товара осуществляется авиационным транспортом, то перевозчик должен представить экспортеру **авиагрузовую накладную** с указанием аэропорта назначения в зарубежном государстве.

При международных железнодорожных перевозках грузов используется железнодорожная накладная международного сообщения **ЦИМ (CIM)**. Накладная ЦИМ используется в международном сообщении, за исключением перевозки грузов между железными дорогами следующих стран: Азербайджан, Албания, Беларусь, Болгария, Венгрия, Социалистическая Республика Вьетнам, Грузия, Исламская Республика Афганистан, Исламская Республика Иран, Казахстан, Китайская Народная Республика, Корейская Народно-Демократическая Республика, Кыргызстан,

Латвия, Литва, Республика Молдова, Монголия, Польша, Российская Федерация, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Эстония, Словацкая Республика. При перевозке грузов между этими странами применяется железнодорожная **накладная международного сообщения СМГС**.

ЦИМ выписывается грузоотправителем или иным уполномоченным лицом на имя грузополучателя, скрепляется перевозчиком, который ставит штампель на дубликate накладной и возвращает его грузоотправителю. К каждой накладной прилагается товаросопроводительная документация: отгрузочная спецификация, сертификат о качестве, упаковочный лист и т. д.

Основным документом морской перевозки товара является **коносамент (Bill of Lading)**. Коносамент может быть выдан на имя определенного получателя (именной коносамент), по приказу отправителя или получателя (ордерный коносамент) либо на предъявителя. Другим основным документом, применяемым в морских торговых перевозках, служит **морская накладная (Seaway Bill)**, которая представляет собой необоротный транспортный документ и не является ценной бумагой.

Таможенное оформление

Таможенное оформление товаров, помещаемых под таможенный режим экспорта, производится путем:

- подачи на таможенный пост декларации на товары (ДТ);
- представления вместе с ДТ необходимых документов;
- представления таможенному органу декларируемых товаров.

Экспортные грузы также могут декларироваться путем подачи следующих документов:

- периодической таможенной декларации;
- неполной таможенной декларации;
- временной таможенной декларации на вывозимые товары;
- таможенной декларации в электронной форме.

При экспорте товаров взимаются следующие таможенные платежи:

- таможенный сбор за таможенное оформление;
- экспортные таможенные пошлины (для отдельных видов товаров).

Все товары, перемещаемые через таможенную границу, подлежат таможенному контролю. Таможенный орган вправе запрашивать документы и сведения, необходимые для проведения таможенного контроля, в письменной и (или) электронной формах, а также устанавливать срок их представления, который должен быть достаточным для представления. В целях проведения таможенного контроля после выпуска товаров таможенные органы вправе запрашивать и получать коммерческие и бухгалтерские документы, иную информацию, в том числе в электронной форме, относящуюся к перемещению товаров через таможенную границу, их выпуску и использованию на таможенной территории Таможенного союза или за ее пределами.

Товары, подлежащие ветеринарному, фитосанитарному, и другим видам государственного контроля, помещаются под таможенную процедуру только после прохождения этого контроля. Товары при их таможенном декларировании подлежат классификации по ТН ВЭД. Проверку правильности классификации товаров осуществляют таможенные органы. В случае выявления неверной классификации товаров таможенный орган самостоятельно осуществляет классификацию товаров и принимает решение по классификации товаров по форме, определенной законодательством государств-членов Таможенного союза.

Классификация по ТН ВЭД содержится на сайте Федеральной таможенной службы <http://www.customs.ru>.

Перечень документов, представляемых при таможенном декларировании товаров, в зависимости от формы таможенного декларирования (письменная, электронная), видов таможенной декларации, таможенной процедуры, категорий товаров и лиц, может быть сокращен в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза или законодательством государств-членов Таможенного союза.

Выпуск товаров осуществляется таможенными органами при соблюдении следующих условий:

- таможенному органу представлены лицензии, сертификаты, разрешения и (или) иные документы, необходимые для выпуска товаров, за исключением случаев, когда в соответствии с законодательством государств-членов Таможенного союза указанные документы могут быть представлены после выпуска товаров;
- лицами соблюдены необходимые требования и условия для помещения товаров под избранную таможенную процедуру в соответствии с пунктом 2,3 статьи 202 ТК ТС;

- в отношении товаров уплачены таможенные пошлины, налоги либо предоставлено обеспечение их оплаты.

Выпуск товаров производится должностным лицом таможенного органа путем проставления соответствующих отметок на таможенную декларацию и (или) коммерческие, транспортные (перевозочные) документы, а также соответствующих сведений в информационные системы таможенного органа.

Выпуск товаров должен быть завершен таможенным органом не позднее 1 (одного) рабочего дня, следующего за днем регистрации таможенной декларации, если иное не установлено ТК ТС. Выпуск товаров, к которым не применяются вывозные таможенные пошлины, и товаров, помещаемых под таможенную процедуру временного вывоза, должен быть завершен таможенным органом не позднее 4 (четырёх) часов с момента регистрации декларации на товары, а в случае, когда декларация на товары зарегистрирована менее чем за 4 (четыре) часа до окончания времени работы таможенного органа - не позднее 4 (четырёх) часов с момента начала времени работы этого таможенного органа. Указанные сроки включают время проведения таможенного контроля.

Таможенные пошлины.

Товары помещаются под таможенную процедуру экспорта при соблюдении следующих условий:

- уплаты вывозных таможенных пошлин, если не установлены льготы по уплате вывозных таможенных пошлин;
- соблюдения запретов и ограничений;
- представления сертификата о происхождении товара в отношении товаров, включенных в сводный перечень товаров, формируемый Комиссией Таможенного союза.

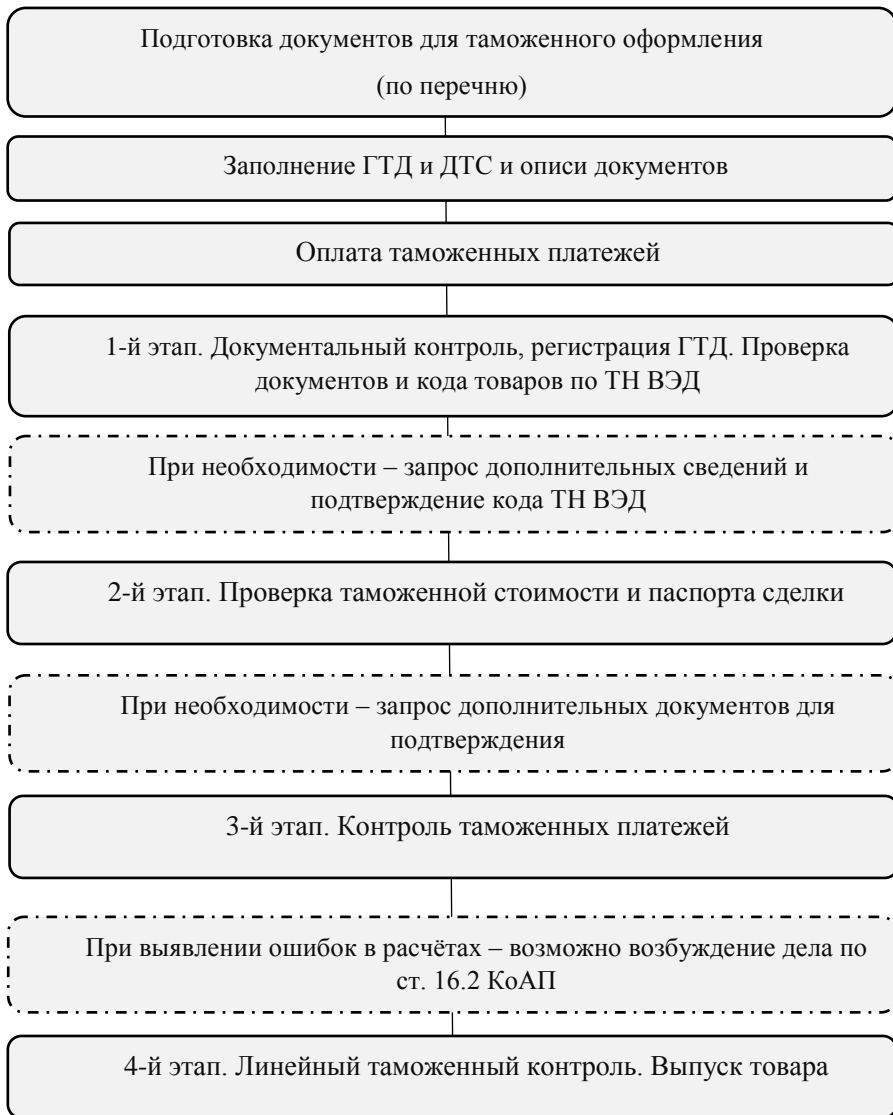
Обязанность по уплате вывозных таможенных пошлин в отношении товаров, помещаемых под таможенную процедуру экспорта, возникает у декларанта с момента регистрации таможенным органом таможенной декларации. Вывозные таможенные пошлины подлежат уплате до выпуска товаров в соответствии с таможенной процедурой экспорта.



Таможенный союз ЕАЭС — форма торгово-экономической интеграции Белоруссии, Казахстана, России, Армении и Киргизии, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами *не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера*, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Применяется *упрощенный порядок декларирования товаров*, когда в качестве декларации на товары используются транспортные (перевозочные), коммерческие и (или) иные документы, содержащие сведения, необходимые для выпуска товаров.

Технологическая схема таможенного оформления экспортного груза



Формы международных расчётов

В практике международной торговли большое значение имеет форма расчета за поставленную продукцию, выполненные работы или услуги. С учетом взаимных интересов участников внешне-экономических сделок расчеты осуществляются в самых различных формах.

Выбор конкретной формы расчетов, в которой будут осуществляться платежи по внешнеторговому контракту, определяется по соглашению сторон — партнеров по внешнеторговой сделке.

Порядок проведения расчетов за экспортируемые и импортируемые товары (услуги) регламентируется законодательством страны, а также подчиняется международным правилам документального оформления и оплаты платежных документов.

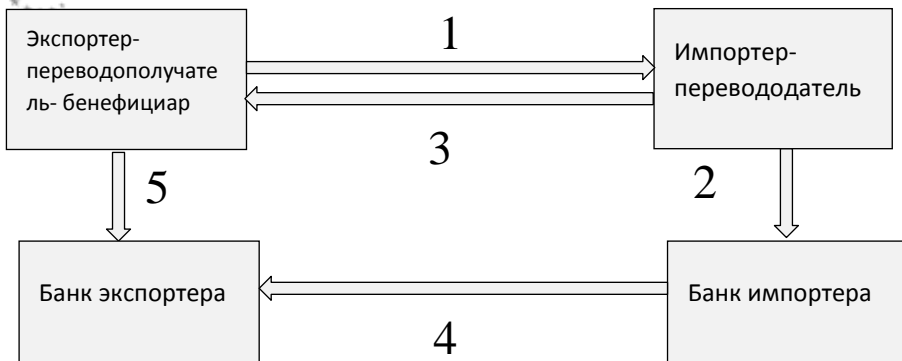
Наиболее часто в международных расчетах используются следующие формы расчетов:

- банковский перевод,
- аккредитив,
- чековая форма,
- вексельная форма,
- инкассо.

Банковский перевод

После заключения контракта, см. схему ниже, (1) между импортером и экспортером импортер направляет в банк заявление на перевод (2). Поставка товара (3) может предшествовать платежу или последовать за ним, что определяется условиями контракта и валютным законодательством стран.

Банк импортера, приняв платежное поручение от импортера, направляет от своего имени платежное поручение (4) в соответствующий банк экспортера. Получив платежное поручение, банк проверяет его подлинность и совершает операцию по зачислению денег (5) на счет экспортера.



Инкассо

Инкассо — это операция, осуществляемая банками на основе полученных инструкций с документами в целях:

- получения акцепта и/или платежа;
- выдачи коммерческих документов против акцепта и/или платежа;
- выдачи документов на других условиях.

В зависимости от видов документов, с которыми производится инкассовая операция, различают два вида инкассо:

- чистое инкассо, т.е. инкассо финансовых документов, к которым относятся чеки, векселя, платежные расписки и другие документы, используемые для получения платежа деньгами;
- документарное инкассо, т.е. инкассо коммерческих документов, которые могут сопровождаться или не сопровождаться финансовыми документами.

Участниками инкассовой операции являются:

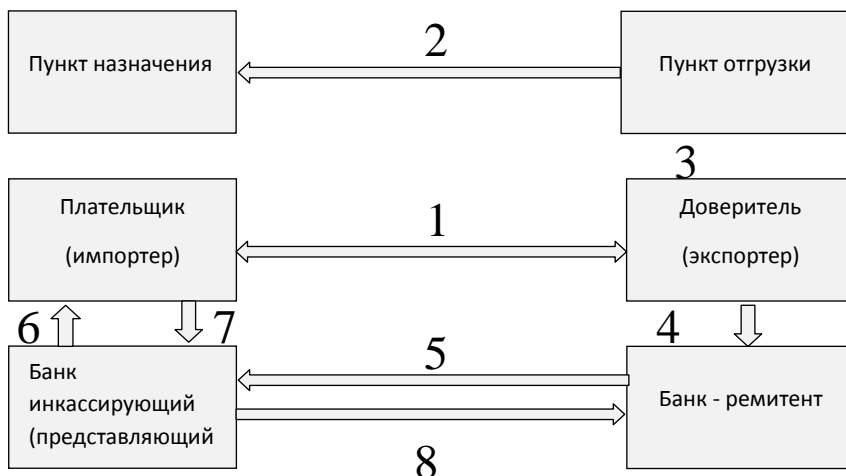
- доверитель — клиент, который доверяет операцию по инкассированию своему банку;
- банк-ремитент — банк, которому доверитель поручает операцию по инкассированию;
- инкассирующий банк — любой банк, не являющийся банком-ремитентом, участвующий в операции по выполнению инкассового поручения;

- представляющий банк — банк, непосредственно получающий платеж или акцепт, делающий представление документов плательщику;
- плательщик — лицо, которому должны быть представлены документы в соответствии с инкассовым поручением.

Расчеты в форме инкассо строятся следующим образом (см. схему ниже). После заключения контракта (1), в котором стороны оговаривают, через какие банки будут производиться расчеты, экспортер отгружает товар (2) в соответствии с условиями заключенного контракта. Получив от транспортной организации транспортные документы (3), экспортер подготавливает комплект документов, который включает коммерческие, а также, возможно, и финансовый документы, и представляет его своему банку (банку-ремитенту) при инкассовом поручении (4).

Получив от доверителя документы, банк-ремитент осуществляет их проверку по внешним признакам, которые указаны в инкассовом поручении, и далее действует в соответствии с инструкциями доверителя, содержащимися в этом поручении, и Унифицированными правилами.

Банк-ремитент отправляет документы инкассирующему банку (5), которым является, как правило, банк страны-импортера. а тот в свою очередь отправляет их покупателю – должнику (6). Получив акцепт (7), банк покупателя перечисляет деньги в банк-ремитент, а также передает коммерческие документы (8).

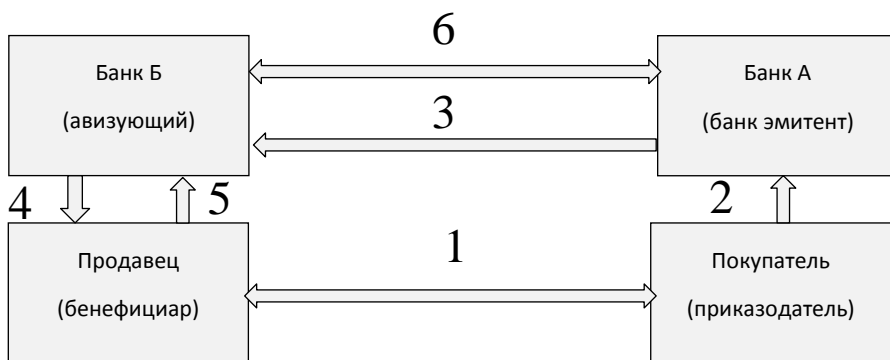


Аккредитив

Аккредитив – это условное денежное обязательство, принимаемое банком (банком-эмитентом) по поручению приказодателя (плательщика по аккредитиву), осуществить платеж в пользу бенефициара (получателя средств по аккредитиву) указанной в аккредитиве суммы по представлении последним в банк документов в соответствии с условиями аккредитива в указанные в тексте аккредитива сроки. Аккредитив дает продавцу гарантию получить платеж от покупателя. Экспортер получает обязательство банка, открывающего аккредитив, по которому он получит деньги, если все документы будут соответствовать условиям контракта.

Участниками международных расчетов с использованием аккредитива являются:

- приказодатель – лицо, дающее поручение банку на открытие аккредитива (обычно покупатель);
- банк-эмитент – банк, открывающий аккредитив от своего собственного имени или по просьбе приказодателя;
- бенефициар – лицо, в пользу которого открывается аккредитив и который обязан предоставить в банк-эмитент или в авизирующий банк документы, подтверждающие выполнение условий, предусмотренных аккредитивом;
- авизирующий банк – банк, который в соответствии с поручением банка-эмитента извещает бенефициара об открытии аккредитива в его пользу и производит выплату по аккредитиву.



Продавец и покупатель согласовывают и включают в контракт условия расчета аккредитивом (1). В срок, установленный в контракте, покупатель обращается в свой банк А с просьбой открыть аккредитив в

пользу продавца, являющегося получателем денег (2). Банк, открывающий аккредитив, согласовывает с покупателем условия будущего аккредитива, в том числе стоимость услуг банков, участвующих в расчетах. При этом содержание аккредитива должно строго соответствовать условиям, содержащимся в подписанном договоре купли-продажи.

Банк-эмитент А направляет аккредитив продавцу через банк-корреспондент Б в стране продавца (3). Банк-эмитент А назначает банк-корреспондент Б авизиующим банком, который берет на себя функции по внешним признакам проверить подлинность аккредитива, авизует его (подтверждает свое участие в расчетной операции), делая на нем соответствующую пометку, и направляет продавцу (4). Продавец, в свою очередь, проверяет содержание аккредитива на соответствие условиям подписанного контракта, затем поставяет товар и направляет в авизиующий банк документы, подтверждающие выполнение контрактных обязательств (5).

Авизиующий банк Б проверяет соответствие полученных от продавца документов условиям аккредитива и передает их банку-эмитенту А (6). Банк-эмитент тоже проверяет полученные документы и, убедившись в их соответствии условиям аккредитива, извещает о произведенном платеже авизиующий банк, который информирует продавца о зачислении на его счет суммы за поставку товара.

Различают следующие формы аккредитивов: отзывные и безотзывные.

Отзывной аккредитив может быть аннулирован или изменен по инициативе банка покупателя по поручению покупателя без предварительного уведомления продавца-бенефициара. В настоящее время используется крайне редко, в основном между партнерами, заслуживающими взаимного доверия. Если в поручении на открытие аккредитива не указано, что он является отзывным, аккредитив считается безотзывным.

Безотзывный – аккредитив, который не может быть изменен или аннулирован без согласия продавца, в пользу которого он открыт. Он обеспечивает продавцу высокую степень уверенности, что его поставки или услуги будут оплачены, как только он выполнит условия аккредитива. При изменении условий безотзывного аккредитива требуется согласие как бенефициара, так и ответственных банков.

Безотзывные аккредитивы подразделяются на подтвержденные и неподтвержденные.

Подтвержденный – аккредитив, при котором банк-корреспондент обязуется произвести платеж продавцу по документам, соответствующим аккредитиву и поданным в срок. Безотзывный подтвержденный аккредитив дает преимущества продавцу: перед ним отвечает не только банк-эмитент, но и банк, подтвердивший аккредитив.

Неподтвержденный – аккредитив, при котором банк продавца извещает его об открытии аккредитива, но выплачивает сумму платежа только при получении ее из банка покупателя, т.е. банк-корреспондент не обязан производить платеж по документам, представленным продавцом.

Аккредитивы также бывают делимыми и неделимыми. *Делимый* предусматривает выплату продавцу определенных сумм после каждой поставки товара. *Неделимый* предполагает, что вся сумма платежа будет выплачена банком только после выполнения всех обязательств по контракту.

По способу обеспечения платежа аккредитивы подразделяются на *покрытые* и *непокрытые*. В первом случае банк-эмитент предварительно предоставляет в распоряжение исполняющего банка средства в сумме аккредитива на срок действия обязательств банка-эмитента с условием возможности их использования для выплат по аккредитиву. Речь идет об обязательстве банка, в котором открыт аккредитив, выплатить продавцу сумму платежа независимо от возмещения банком покупателя, открывшего аккредитив, указанной суммы платежа. При отсутствии предварительного перевода средств аккредитив считается непокрытым.

Использование покрытия фактически замораживает средства покупателя на период с момента открытия аккредитива до выплаты средств по нему. При открытии покрытого безотзывного аккредитива банк покупателя бронирует средства клиента на особом счете. По истечении срока действия аккредитива неиспользованная часть восстанавливается на счете клиента.

В зависимости от способа исполнения аккредитива различают их следующие основные виды: досрочно открываемый, револьверный, резервный, переводной (трансферабельный).

Суть *досрочно открываемого аккредитива* заключается в том, что данный аккредитив частично исполняется досрочно после представления не отгрузочных документов, а складской расписки или векселя. При представлении отгрузочных документов аккредитив исполняется полностью. При данном виде аккредитива продавец может потребовать от банка-корреспондента аванс на оговоренную сумму, предназначенный для финансирования производства или потребления товара, который

предоставляется по аккредитиву, а также для закупки и оплаты товара перед отгрузкой покупателю.

Револьверный аккредитив открывается не на полную сумму, а на часть платежей и автоматически возобновляется по мере осуществления расчетов за очередную партию товаров в пределах установленной общей суммы лимита и срока действия. Он открывается при равномерных поставках, растянутых во времени.

Резервный аккредитив (аккредитив «стенд-бай») – обязательство банка осуществить платеж в случае отказа от платежа со стороны приказодателя аккредитива. По своей сути является банковской гарантией.

Переводной (трансферабельный) – аккредитив, бенефициар которого имеет право давать указания авизирующему банку перевести аккредитив полностью или частично на иное лицо с сохранением его условий. Торговый посредник, получив от банка уведомление об открытии аккредитива в его пользу, может поручить последнему перевести аккредитив на своего экспортера.

Вексельная форма расчётов

Рассрочки платежа являются основной формой коммерческих кредитов, когда продавец поставляет покупателю товар и соглашается на то, что платежи будут осуществляться поэтапно с начислением банковских процентов на оставшуюся сумму кредита с момента поставки товара. Основные проблемы таких расчетов – гарантия платежей и обеспечение их удобства. Решаются они посредством использования векселей: простых и переводных.

Простой вексель – обязательства одного лица (векселедателя) произвести уплату определенной суммы другому лицу (векселедержателю) в назначенный срок и в определенном месте.

Переводной вексель – документ, содержащий распоряжение одного лица (трассанта), адресованное другому лицу (трассату), уплатить в назначенный срок определенную сумму третьему лицу

Вексель

- письменное обязательство должника уплатить кредитору в установленный срок в определенном месте указанную в векселе сумму.

(ремитенту). Трассант при этом является одновременно кредитором по отношению к трассату и должником по отношению к ремитенту. Выдача переводного векселя имеет целью урегулирование обоих долговых требований.

В практике международной торговли чаще используется переводной вексель (тратта).

Векселя могут служить и средством расчетов. Кредитор, обладающий векселем, может сделать на нем передаточную надпись (индоссамент) в пользу другого лица. Держатель векселя не обязательно должен ждать наступления срока платежа – он может продать его банку за меньшую сумму, но получить деньги сразу.

Чек

- безусловный приказ чекодателя банку-плательщику (или иному кредитному учреждению) оплатить по предъявлении определенную сумму чекодержателю или его доверенному лицу (приказу) за счет имеющихся у банка средств чекодателя.

Чековая форма расчетов

Оплата за товар по внешнеторговой сделке может производиться не путем банковских переводов, а чеками. Как средство платежа в международном обороте чеки используются в расчетах за поставленный товар и оказанные услуги, при урегулировании рекламаций и выплате штрафных санкций, при погашении долга, а также в расчетах по неторговым операциям.

Обычно чек связан с наличием средств на текущем счете, но банк может иметь договоренность со своим клиентом, позволяющую выставить на него чеки в определенной сумме, превышающей кредитовый остаток по текущему счету (овердрафт).

Формы чеков и их обращение регламентируется национальным законодательством и нормами международного права.

Чек является частным обязательством и не имеет силы законного платежного средства. Выдача чека еще не является погашением долга. Для этого чек должен быть превращен в деньги или в обязательство банка уплатить деньги.

Кредитор, получающий чек в уплату долга, должен проверить и принять чек только в том случае, если он уверен, что чек может быть превращен в деньги. Это важно иметь в виду потому, что банк, на который выписан чек, не несет ответственности перед чекодержателем за оплату выписанного на него чека. Банк выступает как агент чекодателя, имеющего депозит в банке, и отвечает только перед чекодателем за оплату правильно оформленного чека в пределах наличия на его счете средств.

Законодательство многих стран предусматривает уголовную ответственность за выставление чека без покрытия. Чеки, выписываемые клиентом банка, выдаются в пределах суммы, имеющейся на его текущем и других счетах, включая суммы, поступившие на эти счета в результате предоставления банками кредита.

Чек удобен для расчетов в тех случаях, когда плательщик стремится снизить риск и не желает производить оплату до того, как получит товар, а поставщик не хочет передать товар до получения гарантий платежа. Кроме того, применение чека в качестве средства платежа позволяет экономить расходы по обращению денег и ускоряет платежи, так как все чеки оплачиваются по предъявлении.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СТРАХОВАНИЕ, КРЕДИТ

Возмещение НДС по экспортным операциям

Согласно пункту 1 статьи 164 НК РФ *экспортные поставки облагаются НДС по налоговой ставке 0%*, что предполагает не только освобождение от обложения НДС при экспорте товаров, но и возмещение НДС, уплаченного поставщикам.

В соответствии с пунктом 1 статьи 164 НК РФ обложение НДС по ставке 0% производится при реализации:

- товаров, вывезенных в таможенном режиме экспорта, при условии представления в налоговые органы документов, предусмотренных статьей 165 НК РФ;
- работ (услуг), непосредственно связанных с производством и реализацией товаров, вывезенных в таможенном режиме экспорта;
- работ (услуг), непосредственно связанных с перевозкой или транспортировкой товаров, помещенных под таможенный режим международного таможенного транзита;
- услуг по перевозке пассажиров и багажа при условии, что пункт отправления или пункт назначения пассажиров и багажа расположены за пределами территории Российской Федерации, при оформлении перевозок на основании единых международных перевозочных документов;
- товаров (работ, услуг) в области космической деятельности;
- драгоценных металлов налогоплательщиками, осуществляющими их добычу или производство из лома и отходов, содержащих драгоценные металлы, Государственному фонду драгоценных металлов и драгоценных камней Российской Федерации, фондам драгоценных металлов и драгоценных камней субъектов Российской Федерации, Центральному банку Российской Федерации, банкам;
- товаров (работ, услуг) для официального пользования иностранными дипломатическими и приравненными к ним представительствами или для личного пользования дипломатического или административно-технического

персонала этих представительств, включая проживающих вместе с ними членов их семей;

– припасов, вывезенных с территории Российской Федерации в таможенном режиме перемещения припасов. При этом под припасами подразумеваются топливо и горюче-смазочные материалы, которые необходимы для обеспечения нормальной эксплуатации воздушных и морских судов, судов смешанного (река – море) плавания;

– работ (услуг), выполняемых российскими перевозчиками на железнодорожном транспорте, по перевозке или транспортировке экспортируемых за пределы территории Российской Федерации товаров и вывозу с таможенной территории Российской Федерации продуктов переработки на таможенной территории Российской Федерации, а также связанных с такой перевозкой или транспортировкой работ (услуг), в том числе работ (услуг) по организации перевозок, сопровождению, погрузке, перегрузке;

– построенных судов, подлежащих регистрации в Российском международном реестре судов, при условии представления в налоговые органы документов, предусмотренных статьей 165 НК РФ.

Согласно пункту 6 статьи 166 НК РФ сумма НДС по операциям реализации товаров (работ, услуг), облагаемых в соответствии с пунктом 1 статьи 164 НК РФ по налоговой ставке 0%, исчисляется отдельно по каждой такой операции в соответствии с порядком, установленным пунктом 1 статьи 166 НК РФ.

В этой связи при реализации продукции на экспорт организации должны осуществлять *раздельный учет сумм НДС по товарам (работам, услугам), используемым в процессе производства и реализации продукции на внутренний рынок и на экспорт*. При этом правила ведения раздельного учета НК РФ не установлены. Поэтому на основании пункта 10 статьи 165 НК РФ

необходимо самостоятельно определить порядок ведения раздельного учета, отразив его в приказе об учетной политике организации.

Нужно также раздельно учитывать суммы входного НДС по товарам, работам, услугам, которые используются в операциях, облагаемых по ставке 0%, и в других операциях.

Для подтверждения факта реализации товаров (работ, услуг) иностранному покупателю налогоплательщик-экспортер должен представить в налоговый орган пакет документов, подтверждающих экспорт:

- **контракт** (копия контракта) налогоплательщика с иностранным лицом на поставку товаров (припасов) за пределы таможенной территории Российской Федерации;
- **таможенная декларация** (ее копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в режиме экспорта, и российского таможенного органа, в регионе деятельности которого находится пункт пропуска, через который товар был вывезен за пределы таможенной территории Российской Федерации (пограничный таможенный орган);
- **копии транспортных, товаросопроводительных и (или) иных документов** с соответствующими отметками пограничных таможенных органов.

Конкретный же перечень документов зависит от условий экспортного контракта, вида экспортируемых товаров (работ, услуг) и других.

Если же реализация на экспорт производится через посредника, то дополнительно к указанному пакету документов представляется договор комиссии, договор поручения или агентский договор налогоплательщика с посредником. Налоговые органы в рамках проведения контрольных мероприятий могут потребовать от налогоплательщика дополнительные документы, служащие основанием для исчисления и уплаты НДС, а также пояснения, и документы, подтверждающие правильность исчисления и своевременность уплаты налога.

Документы, подтверждающие экспорт, представляются экспортерами в налоговый орган в срок, *не позднее 180 календарных дней с даты помещения товаров под таможенные режимы экспорта*. Полный пакет документов, собранных до истечения 180-дневного срока, и налоговая декларация представляются не позднее 20-го числа месяца, следующего за налоговым периодом, в котором указанные документы были собраны.

С 01.10.2011 г. Для всех налогоплательщиков является обязательным восстановление принятого к вычету НДС, если и в дальнейшем планируется осуществление деятельности, облагаемой нулевой ставкой.

Восстановление сумм налога осуществляется пропорционально доле использованных основных средств в операциях, что облагаются нулевой ставкой в том периоде, когда производились отгрузки на экспорт. Рассчитывать эту сумму можно любым обоснованным методом:

- пропорционально части выручки от экспортных операций в сумме всех отгруженных товаров;
- пропорционально количественной доле экспортированной продукции в общем количестве реализованных товаров;
- пропорционально себестоимости той доли продукции, что была реализована на экспорт в общем объеме себестоимости отгруженных товаров.

Восстанавливать налог следует в доле, которая пропорциональна использованию основных средств при производстве или же реализации товаров, что облагаются по ставке 0%, а также пропорционально балансовой стоимости основных средств, не учитывая их переоценки.

Чтобы восстановить налог на добавленную стоимость при экспорте, нужно произвести следующие действия:

- Рассчитать долю основных средств, что были использованы в экспортных операциях.
- Рассчитать объем НДС, что приходится на остаточную (балансовую) стоимость данных основных средств на 1-ое число квартала, в котором происходила отгрузка продукции на экспорт.
- Полученный результат умножить на ту долю основных средств, что была использована при экспорте.
- В книге продаж зарегистрировать счет-фактуру на сумму восстановленного налога.
- Заполнить декларацию, где подлежащая восстановлению сумма НДС будет отражена в гр.5 стр.100 третьего раздела.

Восстановленный при отгрузке налог на добавленную стоимость принимают к вычету следующим образом:

- если экспорт был подтвержден, то суммы к вычету принимаются в последний день квартала, в котором и был собран весь пакет документации, что подтверждает обоснованность нулевой ставки;
- если факт экспорта не подтвержден, то суммы налога к вычету принимаются на дату отгрузки. Если по истечению ста восьмидесяти дней подтверждающие документы будут отсутствовать, но ставка 0% применяться не будет.

В декларации объемы восстановленного налога при принятии их к вычету должны быть отобразены, как обычные вычеты при экспорте.

В п. 6 ст. 166 НК РФ говорится, что сумма налога на добавленную стоимость исчисляется отдельно относительно операции, что облагается нулевой ставкой, то есть предприятие должно вести отдельный учет объема НДС по всем товарам, что были использованы при производстве данной продукции.

Кроме того, в других операциях также необходимо применять отдельный учет по суммам входного налога по товарам, работам и услугам, которые использовались в операциях, облагаемых нулевой ставкой. Однако правила ведения такого учета Налоговым Кодексом так и не установлены. На основании п. 10 ст. 165 НК РФ, организация самостоятельно определяет, как ей вести отдельный учет и отражает это в приказе о внутренней учетной политике предприятия. Организовывать этот учет следует так, чтобы была возможность правильно определить долю НДС на те товары (работы и услуги), что были использованы в процессе производства и продажи экспортной продукции.

В идеале методикой ведения отдельного учета понесенных затрат должны быть предусмотрены такие направления:

- по месту продажи продукции;
- материальные ресурсы, что предназначены для изготовления продукции на экспорт;
- материальные ресурсы, что предназначены для изготовления продукции для реализации на внутреннем рынке государства;
- факт подтверждения экспорта.

Легче всего вести такой учет затрат пропорционально стоимости произведенных самостоятельно товаров. Но в этом методе есть одна достаточно существенная сложность – необходимо знать заранее, что производится на экспорт, а что для продажи на внутреннем рынке государства.

Можно выделить еще один метод, как можно вести отдельный учет по НДС – по объемам реализации. В течение всего налогового периода входной налог на добавленную стоимость накапливают на девятнадцатый бухгалтерский счет «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», а когда налоговый период заканчивается, определяют часть дохода от реализации товаров при экспорте и полученную сумму умножают на объем НДС, что указан в девятнадцатом счете.

Тем самым рассчитывается экспортный налог на добавленную стоимость, который необходимо распределить на бухгалтерский субсчет «НДС по операциям в РФ» и субсчет «НДС по экспортным операциям».

Возмещение НДС предусмотрено ст. 176 НК РФ. В течение **девяноста дней** после предоставления налогоплательщиком всей вышеперечисленной документации, после проведения такой стандартной процедуры, как камеральная проверка, налоговый орган принимает решение о возврате НДС или же отказе в таковом.

При наличии заявления налогоплательщика и своевременной подачи необходимой документации, налоговая инспекция производит зачет подлежащих к возврату сумм налога в счет погашения задолженностей и недоимок по штрафам и пеням. Если у предприятия таковые отсутствуют, то данная сумма возвращается на расчетный счет предприятия, указанный в заявлении. Сроки возврата исчисляются с того момента, когда была окончена камеральная проверка.

В случае, когда не было выявлено никаких правонарушений, налоговой инспекцией принимается решение о возврате и данное решение направляется в казначейский орган для исполнения. Органы федерального казначейства обязаны в двухнедельный срок осуществить возврат указанных сумм. Если по каким-либо причинам эти сроки нарушаются, то, исходя из ставок рефинансирования ЦБ РФ, на подлежащую возврату сумму начисляются дополнительные проценты.

Такая мера является компенсационным инструментом государственного бюджета перед плательщиком налога за те денежные средства, что были возвращены несвоевременно, а также за понесенные ним финансовые потери. В этом случае, если налогоплательщик имеет какие-нибудь недоимки по налогам и сборам, объективные основания для выплаты таких процентов отсутствуют.

Практика показывает, что налогоплательщику достаточно сложно претендовать на возврат налога на добавленную стоимость из госбюджета, даже в тех случаях, когда его заявление на возмещение вполне обоснованно. Ведь в ходе проведения обязательной камеральной проверки могут быть обнаружены нарушения, а поводом для отказа в возврате могут стать даже самые незначительные ошибки в оформлении документации и в том, как в данной организации ведется бухгалтерский учет.

В таких случаях законодательством разрешено обжаловать решение налоговой инспекции в вышестоящих органах или даже в арбитражном суде.

Государственные гарантии РФ в иностранной валюте

Государственная гарантия Российской Федерации в иностранной валюте – письменное обязательство Правительства Российской Федерации либо Минфина России экспортеру или российскому или зарубежному банку отвечать полностью или частично за неисполнение перед ним обязательств другой стороной соглашения по контракту/финансовому обеспечению



Ключевые условия предоставления государственных гарантий:

- ✓ Выдаются бесплатно.
- ✓ Бесплатно осуществляются все процедуры по оформлению соответствующей документации на их получение.
- ✓ Предоставляются в иностранной валюте.
- ✓ Покрывают от 85 до 95% суммы сделки.
- ✓ Предоставляются на срок до 20-ти лет.
- ✓ Продукция должна соответствовать перечню, утвержденному Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1222-р от 21.09.2004.

Государственные гарантии предоставляются в пользу:

- российских и зарубежных банков-кредиторов
- российских экспортеров

Государственные гарантии покрывают платежные обязательства:

- иностранных государств по привлеченным кредитам, выданным суверенным гарантиям и прямым контрактам при закупках российской промышленной продукции;
- иностранных компаний – импортеров российской промышленной продукции по контрактам и привлеченным на эти цели кредитам;
- банков стран импортеров по привлеченным ими кредитам и предоставленным гарантиям по сделкам с российскими экспортерами;
- российских экспортеров по кредитам, привлеченным для финансирования экспортных контрактов.

Агент Правительства Российской Федерации по предоставлению государственных гарантий: «Росэксимбанк» www.eximbank.ru.

АО РОСЭКСИМБАНК зарегистрирован 18 апреля 1994 года с целью практической реализации государственной политики поддержки и стимулирования отечественного экспорта продукции машиностроения. Оказывает полный перечень банковских услуг юридическим лицам. (С 2014 г. является дочерней организацией ОАО «Эксар».

Процедура получения государственных гарантий Российской Федерации для поддержки экспорта промышленной продукции:

1. Подача экспортером (банком-кредитором) заявления, а также документов в ЗАО «Росэксимбанк» для рассмотрения возможности предоставления государственной гарантии в предварительном порядке.
2. Рассмотрение банком представленных документов, подготовка заключения и вынесение вопроса о предоставлении государственной гарантии на Совет директоров банка.
3. В случае принятия Советом директоров банка единогласного положительного решения копии заключения Совета директоров ЗАО «Росэксимбанк» и полученных от экспортера (банка-кредитора) документов направляются в Минфин России не позднее 45-ти дней с момента получения банком полного комплекта документов от экспортера (банка-кредитора).
4. Рассмотрение Минфином России полученных от банка документов в течение 30-ти дней; при принятии положительного решения - направление соответствующего заключения, документов, полученных от ЗАО «Росэксимбанк» или проекта постановления Правительства Российской Федерации о предоставлении государственной гарантии в Правительство Российской Федерации. Если размер гарантии не превышает сумму, эквивалентную 50 млн. долларов США, то решение о выдаче гарантии принимается Минфином России самостоятельно.
5. После принятия Правительством Российской Федерации или Минфином России положительного решения о возможности предоставления государственной гарантии Минфин России по запросу ЗАО «Росэксимбанк» направляет в банк обязательство о предоставлении государственной гарантии для его дальнейшей передачи экспортеру (банку-кредитору).
6. Предоставление экспортером (банком-кредитором) в ЗАО «Росэксимбанк» оригинала государственной гарантии иностранного государства (оригинала банковской гарантии банка-нерезидента или центрального банка иностранного государства) или копии экспортного контракта (кредитного договора).

7. Подготовка ЗАО «Росэксимбанк» проекта соглашения о предоставлении государственной гарантии.

8. Заключение соглашения о предоставлении государственной гарантии между Министерством финансов Российской Федерации от имени Правительства Российской Федерации, ЗАО «Росэксимбанк» в качестве банка-агента и экспортером (банком-кредитором) не позднее 30-ти дней с момента принятия Правительством Российской Федерации или Минфином России положительного решения о возможности предоставления государственной гарантии.

ОАО «ЭКСАР»

Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, экспортное страховое агентство ЭКСАР — государственное экспортно-кредитное агентство Российской Федерации, созданное в 2011 году для осуществления мер поддержки российских экспортёров.

Стратегические направления деятельности Агентства:

- страховая поддержка экспорта товаров и услуг российского производства;
- развитие современной системы финансирования экспорта, обеспеченного страховым покрытием Агентства;
- страховая поддержка российских инвестиций за рубежом;
- поддержка экспортно ориентированных субъектов МСП.

Страховое покрытие Агентства применяется для защиты:

- экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков;
- российских инвестиций за рубежом от политических рисков (с 2013 г.).

Агентство осуществляет свою деятельность в рамках специальной нормативной базы, регулирующей порядок предоставления страховой поддержки по экспортным кредитам и инвестициям. Страховая емкость ЭКСАР - 300 млрд руб. По каждой застрахованной сделке Агентство может

покрывать до 95% убытков в случае реализации политического риска и до 90% - в случае коммерческого риска.

Клиенты Агентства:

- российские экспортеры, в том числе малые и средние предприятия;
- российские и иностранные кредитные организации и банки, предоставляющие финансирование российским экспортерам и обслуживающие внешнеторговые операции.

Отраслевые приоритеты определены Стратегией развития Агентства. Ключевое внимание уделяется экспорту высокотехнологичной и инновационной продукции. Отдельным важным направлением работы Агентства станет страховая поддержка на рынках третьих стран многосторонних экспортных проектов с российским контентом.

Приоритетные регионы работы Агентства:

- страны СНГ;
- страны Юго-Восточной Азии;
- страны Латинской Америки.

Финансовая и государственная поддержка

На деятельность Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) распространяется государственная гарантийная поддержка.

С целью создания эффективной системы государственных гарантий, с учетом множественности бенефициаров АО «ЭКСПАР» был предусмотрен механизм, при котором страховые обязательства Агентства обеспечиваются банковской гарантией Внешэкономбанка, а государственная гарантия предоставляется в обеспечение обязательств Внешэкономбанка по выданной им банковской гарантии в пользу бенефициаров по договорам страхования АО «ЭКСПАР».

Внешэкономбанком предоставлена банковская гарантия на сумму 10 млрд. долл. США со сроком действия до 31 декабря 2032 г. включительно. Государственная гарантия Российской Федерации № 13840063V от 26.12.2012 предоставляется в обеспечение по банковской гарантии, выданной в пользу неопределённого круга российских и иностранных страхователей (выгодоприобретателей) по портфелю страхования АО «ЭКСПАР». Размер государственной гарантии – 10 млрд. долл. США, срок действия – до 31 декабря 2032 г.

Основные страховые продукты Агентства:

1. Страхование краткосрочных экспортных кредитов (защита интересов российских экспортеров, осуществляющих многократные поставки однородных товаров с отсрочкой платежа до 360 дней).
2. Страхование кредита покупателю (страхование для банков).
3. Страхование кредита поставщика (страхование для экспортеров и банков, осуществляющих торговое финансирование).
4. Страхование рисков по аккредитиву (страхование для банков).
5. Страхование рисков необоснованного исполнения банковской гарантии покупателем.

В июне 2013 Правлением Внешэкономбанка утвержден Порядок предоставления банком и его дочерними организациями финансовой поддержки для целей поставок российской высокотехнологичной продукции на внешние рынки, позволяющий сократить сроки рассмотрения заявок иностранных и российских экспортеров, а также возможность устанавливать конкурентоспособную процентную ставку по кредитам в целях финансирования российского экспорта, в том числе благодаря предоставлению страхового обеспечения ОАО «ЭКСПАР». Это совместный продукт Внешэкономбанка и ОАО «ЭКСПАР» по предоставлению экспортного кредита (или кредитной линии) и его страхованию для финансирования приобретения иностранными покупателями продукции российского производства. Получатели услуги: российский экспортер и иностранный покупатель российской продукции или его банк. Однако, стоит отметить, что сумма экспортного контракта должна составлять не менее 2 000 000 долларов США или быть эквивалента данной суммы в российских рублях или евро.



Подробная информация о деятельности Агентства представлена на сайте <http://www.exiar.ru>.

Финансирование экспортных операций Внешэкономбанком

Услуги Внешэкономбанка по финансированию экспортных проектов:

- предэкспортное финансирование (получатель услуги: российский экспортер, осуществляющий экспорт товаров, работ, услуг);
- экспортное финансирование (получатель услуги: иностранные заемщики, привлекающие финансирование в целях приобретения российской продукции и услуг);
- банковские гарантии (получатель услуги: российский экспортер, осуществляющий экспорт товаров, работ, услуг, а также иностранные покупатели российской продукции).

В соответствии с Федеральным законом от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития» Внешэкономбанк участвует в обеспечении финансовой и гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции российских организаций в целях обеспечения повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации, ее диверсификации и стимулирования инвестиционной деятельности. Согласно своим целям и функциям Внешэкономбанк участвует в инвестиционной деятельности и предоставляет экспортные кредиты, оказывает гарантийную поддержку российским экспортерам при осуществлении экспорта российской промышленной продукции (товаров, работ, услуг) в соответствии с Меморандумом о финансовой политике Внешэкономбанка, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 27 июля 2007 г. № 1007-р.

В рамках указанной деятельности Внешэкономбанк предоставляет традиционные финансовые продукты, в том числе кредитует иностранных покупателей (экспортное финансирование) для приобретения российских товаров, работ и услуг, а также кредитует российских экспортеров (предэкспортное финансирование) в целях покрытия расходов на производство продукции для последующей поставки иностранным покупателям. Также Внешэкономбанк предоставляет банковские гарантии (надлежащего исполнения, возврата аванса и др.), поручительства и иные инструменты обеспечения обязательств российских экспортеров перед иностранными покупателями.

Внешэкономбанк осуществляет гарантийную поддержку российских экспортеров российской продукции (товаров, работ и услуг).

Внешэкономбанк при осуществлении своей гарантийной поддержки экспортных контрактов российских компаний сотрудничает с контрагентами из стран Европы, Америки, Азии, Африки и Ближнего Востока. Прямые гарантии Внешэкономбанка принимаются многими иностранными контрагентами всего мира.

Ключевые условия получения поддержки- соответствие проекта основным отраслевым приоритетам инвестиционной деятельности Внешэкономбанка: авиастроение и ракетно-космический комплекс;

- судостроение;
- электронная промышленность;
- атомная промышленность, в том числе атомная энергетика;
- тяжелое, транспортное, специальное и энергетическое машиностроение;
- металлургия (производство специальных сталей);
- деревообрабатывающая промышленность;
- оборонно-промышленный комплекс;
- агропромышленный комплекс;
- стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение;
- информационно-коммуникационные системы;
- медицинская техника и фармацевтика.



Подробнее – на сайте <http://www.veb.ru>.

Финансирование экспортных операций АО «Росэксимбанк»

Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (акционерное общество) был создан в 1994 году, чтобы реализовывать на практике государственную политику стимулирования и поддержки экспорта продукции машиностроения

Цели банка - обеспечение доступа к финансовым ресурсам для российских компаний-экспортеров и содействие росту российского несырьевого экспорта.

Банк выполняет функции агента Правительства РФ по обеспечению государственной поддержки экспорта: кредитует компании и выдает по запросу разные виды гарантий от своего имени.

Базовая линейка кредитных продуктов предусматривает финансирование экспортных проектов на всех стадиях экспортного цикла и сформирована по основным направлениям:

- финансирование расходов по экспортному контракту;
- финансирование текущих расходов по экспортным поставкам;
- финансирование коммерческого кредита экспортёра;
- финансирование торгового оборота с иностранными покупателями;
- прямой кредит иностранному покупателю;
- финансирование через подтвержденный аккредитив;
- кредит банку иностранного покупателя.

Базовая линейка гарантийных продуктов сформирована по основным направлениям:

1. Тендерная гарантия
2. Гарантия возврата авансового платежа
3. Гарантия надлежащего исполнения обязательств по экспортному контракту
4. Гарантия платежа

Программа поддержки высокотехнологичного экспорта

Программа распространяется на всю линейку кредитных продуктов банка. Чтобы воспользоваться преимуществами программы, прежде всего, убедитесь, что товары или услуги, производимые или экспортируемые Вашей компанией, относятся к высокотехнологичному экспорту (вы можете проверить соответствие вашей организации по коду ОКВЭД или ТН ВЭД).



Подробнее – на сайте <http://www.eximbank.ru>.

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере реализует конкурс «Экспорт» в рамках программы «Интернационализация», согласно которой предоставляет гранты малым инновационным предприятиям на финансовое обеспечение выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР) в рамках реализации инновационных проектов по созданию и поставке отечественной наукоемкой экспортно-ориентированной продукции на зарубежные рынки. Подробнее - <http://fasie.ru>.

ОАО «МСП Банк»

МСП Банк» реализует государственную программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в России. Основная деятельность банка направлена на финансирование субъектов малого и среднего предпринимательства, работающих в производственной и инновационной сферах, способствующих развитию реального сектора экономики, созданию рабочих мест и росту налоговых поступлений

Реализуемая АО «МСП Банк» программа финансовой поддержки малых и средних предприятий предполагает возможность получения субъектами МСП – экспортерами финансовых ресурсов сроком до 7 лет на более льготных в сравнении с рыночными условиях. Выбор конкретного продукта и канала получения ресурса (банк или организация инфраструктуры поддержки МСП) обуславливается параметрами конкретного МСП и его сделки.

Экспортеры относятся к приоритетным сегментами МСП, для которых работает кредитный продукт «МСП – Приоритет», предполагающий финансирование в сумме до 150 млн руб сроком от 1 до 5 лет по ставке до 15,5% годовых на самый широкий спектр целей, в том числе на финансирование своей текущей деятельности.

В случае, если субъект МСП - экспортер зарегистрирован в моногороде 1 или 2 категории, либо в ДФО, СМКФО, Крыму, финансирование его целей возможно также по кредитному продукту «МСП – Регион»: суммы – до 60 млн руб, стоимость до 13,5% срок до 7 лет.

Инвестиционные цели субъектов МСП могут быть профинансированы по ставке до 15,25% годовых сроком до 7 лет в рамках продукта «МСП-Инвестиции». При этом, если субъект относится к среднему бизнесу и одновременно использует гарантию МСП Банк по своему кредиту, стоимость такого заимствования составит не более 11,4% годовых.

Для получения кредита предприятию необходимо предоставить банку-партнеру МСП Банка обеспечение, которым может выступить: залог зданий, сооружений (ипотека), товарно-материальных ценностей, автотранспорта, иного ликвидного движимого имущества, банковская гарантия, поручительство третьих лиц и иные виды обеспечения.

Кредит должен быть обеспечен не менее чем на 75% от суммы основного долга. Обеспечение должно быть в достаточной степени ликвидным, не

должно быть правовых ограничений на распоряжение имуществом, должна быть обеспечена сохранность имущества, передаваемого в залог.



Подробнее – на сайте <https://www.mspsbank.ru>.

АО «Российский экспортный центр»

АО «Российский экспортный центр» создан в структуре Внешэкономбанка в качестве специализированной организации, представляющей «одно окно» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, включая взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами. Создание Центра одобрено на уровне Правительства Российской Федерации, решение об учреждении компании принято наблюдательным советом Внешэкономбанка 13 апреля 2015 года. Является государственным институтом развития экспорта.

Центр создан в форме 100% дочернего общества Внешэкономбанка, государственная регистрация юридического лица состоялась 21 апреля 2015 года.

Также в рамках формирования «одного окна» на базе АО «Российский экспортный центр» будет обеспечена интеграция корпоративного контура организаций группы Внешэкономбанка – в собственность Центра будут переданы АО «ЭКСАР» и АО РОСЭКСИМБАНК.

Основные функции Центра

Центр формируется в виде специализированной клиентской службы для экспортеров с компетенциями в области ведения экспортной деятельности, включая консультации по вопросам экспорта, помощь в организации экспортной деятельности, сопровождение прохождения экспортных процедур.

Деятельность Центра ориентирована, в том числе, на сопровождение запросов экспортеров при работе с профильными министерствами и ведомствами, государственными службами.

Нефинансовые услуги Центра:	Финансовые услуги Центра:
- Предоставление информации об общем порядке экспортных операций, информация о внешних рынках, помощь в поиске партнеров - Помощь в структурировании экспортного	- Кредитование - Страховая поддержка - Предоставление государственных гарантий

<p>проекта</p> <ul style="list-style-type: none"> - Переговорная поддержка, помощь в оформлении экспортного контракта - Поддержка прохождения отдельных экспортных процедур - Помощь и консультации по процедурам завершения экспортного контракта - Выявление и поиск решений по улучшению условий ведения экспортной деятельности - Обучение экспортеров в рамках образовательного проекта 	
---	--

В рамках реализации функций нефинансовой поддержки Центр также ориентирован на координацию деятельности Торговых представительств Российской Федерации за рубежом в части поддержки экспортных проектов.

Услуги Центра на начальном этапе деятельности предоставляются экспортерам на безвозмездной основе.



Подробнее – на сайте <http://exportcenter.ru>.

Региональные программы поддержки экспорта

В соответствии с подпрограммой "Развитие малого и среднего предпринимательства в Липецкой области на 2014 - 2020 годы" государственной программы "Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области", субъектам малого и среднего предпринимательства предоставляются **субсидии на возмещение затрат, связанных с оплатой услуг по разработке средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции (работ, услуг), предназначенных для экспорта.**

Субсидии предоставляются, субъектам малого и среднего предпринимательства, зарегистрированным и осуществляющим свою деятельность на территории Липецкой области по приоритетным для области видам деятельности:

- обрабатывающие производства;
- оказание услуг: бытовых, медицинских, в системе дошкольного воспитания, жилищно-коммунальных, транспортных, связи, по ремонту вычислительной техники, физической культуры и спорта;

- общественное питание в муниципальных образованиях с численностью населения менее 400 тыс. человек;
- торговая деятельность в сельских населенных пунктах с численностью населения менее 200 человек.

Условия предоставления субсидий:

- 1) наличие у субъекта малого и среднего предпринимательства не менее одного рабочего места (не включая индивидуального предпринимателя) на дату подачи заявки;
- 2) среднемесячная заработная плата работников субъекта малого (среднего) предпринимательства за квартал, предшествующий дате подачи заявки, составляет не менее 100% от среднемесячной заработной платы работников по микро, малым и средним предприятиям по соответствующей отрасли в Липецкой области, и превышает величину прожиточного минимума, установленного в Липецкой области;
- 3) отсутствие задолженности по заработной плате перед персоналом на дату подачи заявки;
- 4) отсутствие просроченной задолженности по платежам в бюджеты всех уровней бюджетной системы Российской Федерации и государственные внебюджетные фонды;
- 5) отсутствие процедур ликвидации или банкротства в отношении юридического лица.

К затратам, связанным с оплатой услуг по разработке средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции (работ, услуг), предназначенных для экспорта, относятся: затраты по разработке и регистрации фирменного наименования, затраты по разработке и регистрации товарного знака.

Субсидии предоставляются в размере фактических затрат, произведенных в году, предшествующем текущему финансовому году, и текущем финансовом году.

Размер субсидии на одного получателя субсидии не должен превышать 100,0 тыс. рублей в год.



Подробнее о мерах поддержки экспорта – на портале малого и среднего предпринимательства управления по развитию малого и среднего предпринимательства Липецкой области <http://mb48r.ru>.

Инфраструктура поддержки экспортноориентированных субъектов МСП в Липецкой области

<p>Управление по развитию малого и среднего бизнеса Липецкой области http://mb48r.ru.</p>	<p>Начальник управления - Бугаков Сергей Дмитриевич</p> <p>Первый заместитель начальника управления – Григоркина Татьяна Владимировна</p> <p>Заместитель начальника управления – Хайрединова Жанна Руслановна</p>	<p>г. Липецк, пл. Ленина-Соборная, 1.</p> <p>Телефон: (4742) 22-87-09.</p> <p>Факс: (4742) 27-67-15.</p> <p>E-mail: umb@admlr.lipetsk.ru.</p>
<p>НО «Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства» http://lipfond.ru.</p>	<p>Директор – Шамаева Анна Семеновна</p>	<p>г. Липецк, пр. Победы, д.69.</p> <p>Тел./факс (4742) 55-12-95, 55-13-45, 55-13-65.</p> <p>E-mail: fond.lipetsk@yandex.ru.</p>
<p>Липецкая торгово-промышленная палата http://lipetsk.tpprf.ru/</p>	<p>Президент – Гольцов Анатолий Васильевич</p>	<p>г. Липецк, ул. Первомайская, 78 (3 этаж)</p> <p>Телефон: (4742) 22-60-69.</p> <p>Факс: (4742) 22-29-57.</p> <p>E-mail: info@liptpp.ru.</p>

<p>«РИЦ-Липецкая область» http://48ric.ru.</p>	<p>Директор – Гольцов Василий Анатольевич</p>	<p>г. Липецк, ул. Первомайская, д.78, 3 этаж, каб. 302.</p> <p>Тел.: (4742) 22-10-30.</p> <p>Факс: (4742) 22-60-71.</p> <p>E-mail: ric48@liptrp.ru.</p>
<p>Липецкое региональное отделение Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»</p>	<p>Председатель – Загорюлько Григорьевич Михаил</p>	<p>г. Липецк, ул. 9 мая строение 27, 5 этаж.</p> <p>Телефон: +7-800-700-1-787.</p> <p>E-mail: office@deloros-lipetsk.ru.</p>
<p>Некоммерческое партнёрство Фонд развития и поддержки предпринимательства Липецкой области «Дело»</p>	<p>Плотников Андрей Владимирович</p>	<p>г. Липецк, ул. Гагарина, 101</p> <p>Моб. 37-61-03</p> <p>Тел. бух. (4742) 34-91-99</p>
<p>Региональное представительство Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере</p>	<p>Козырь Игорь Григорьевич</p>	<p>ул. Московская, 30, ЛГТУ, ЦПП, 2 корп., 3 этаж</p> <p>Тел.: 32-82-68 32-80-08</p> <p>E-mail: kozyr@cit.lipetsk.ru</p>
<p>Консультационно-образовательный центр «Бизнес-Развитие» http://www.br48.ru</p>	<p>Максимова Татьяна Владимировна</p>	<p>г. Липецк, ул. Советская, 64, офис 901</p> <p>Тел.: (4742) 37-72-32</p> <p>E-mail: director@br48.ru.</p>
<p>РОР «Союз промышленников и</p>	<p>Митрохина Николаевна Ольга</p>	<p>г. Липецк, ул. 9 Мая, 10 «б»</p>

предпринимателей»		Тел.: (4742) 44-30-07, 44-30-37
Некоммерческое партнерство «Инициатива»	Федченков Владимир Гаврилович	г. Елец Орловское шоссе, д. 13 «а» Тел.: 8-915-858-77-88
НП «Центр развития малого бизнеса, образования и международных связей «Сократ»	Свиридова Марина Владимировна	г. Липецк, ул. Пушкина, 13 «а», офис 2 Тел.: (4742) 22-23-68
Некоммерческое партнерство Центр поддержки малого бизнеса «СТАРТ»	Терновых Ирина Анатольевна	г. Усмань, ул. В. Вельяминова, 45 Тел.: (47472) 2-11-94
Некоммерческое партнерство «Информационно-консультационный центр поддержки малого бизнеса»	Полосков Виктор Семёнович	с. Измалково, ул. Ленина, 22 Моб.: 8-905-043-13-70
Некоммерческое партнерство «Информационно-консультационный центр поддержки малого бизнеса»	Фролова Екатерина Александровна	с. Доброе, ул. Интернациональная, 18 Тел.: ел. 8 (47463) 2-24-64
Некоммерческое партнерство «Информационно-консультационный центр поддержки малого бизнеса»	Тишевский Иван Геннадьевич	с. Долгоруково, ул. Ленина, 59 Тел.: (47468) 2-63-63

<p>Некоммерческое партнерство «Информационно-консультационный центр поддержки малого бизнеса «Содействие»</p>	<p>Алексеев Виктор Викторович</p>	<p>с. Волово ул. Ленина, 12 Тел.: 8-909-22-44-733</p>
<p>Некоммерческое партнерство «Информационно-консультационный центр поддержки малого бизнеса «Позитив»</p>	<p>Филиппов Николай Николаевич</p>	<p>г. Грязи, ул. Воровского, 12 Моб.: 8-915-851-89-37</p>
<p>Некоммерческое партнерство «Центр поддержки малого предпринимательства»</p>	<p>Зайцев Тимофей Николаевич</p>	<p>г. Данков, ул. Строителей, 10 Тел.: 8 (47465) 6-02-13</p>
<p>Некоммерческое партнерство «Информационно-консультационный центр поддержки малого бизнеса «XXI век»</p>	<p>Пахомова Анастасия Юрьевна</p>	<p>п. Лев-Толстой, ул. Центральная, д. 11, кв. 14 Тел.: 8-474-64-2-13-81</p>
<p>Некоммерческое партнерство «Центр поддержки малого бизнеса «Лидер»</p>	<p>Прищепчик Галина Александровна</p>	<p>г. Елец, ул. 9-е Декабря, 54 Моб.: 8-960-152-50-26</p>



network

enterprise europe

«РИЦ-Липецкая область»
398600, Россия, г. Липецк,
ул. Первомайская, 78, 3 этаж, к. 302
Тел.: (4742) 22-10-30
Тел/факс: (4742) 22-60-71
E-mail: ric48@liptpp.ru
<http://48ric.ru>



Региональный
партнер
**Липецкая
область**