

ЭКСПОРТ АМЕРИКАНСКИХ ТОВАРОВ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Радикальные перемены в России открыли для западных бизнесменов относительно неизведанный рынок приблизительно в 150 миллионов потребителей. Обширный внутренний рынок России, а также близость к рынкам других бывших советских республик, создают предпосылки для активизации торговли. Данные последних лет показывают, что объем экспорта США в Россию варьируется в пределах 40-68 миллиардов долларов в год. Сегодня лидирующими предметами экспорта в Россию из США являются станки, оборудование, автомобили и самолеты, составляющие приблизительно 30 процентов всей экспортируемой в эту страну продукции, а также мясо и продукты питания, перерабатывающее и упаковочное оборудование, компьютеры и их компоненты, медицинское и фармацевтическое оборудование, сигареты.

По мере освоения каналов поставок предприниматели из России и США начинают осваивать каналы поставок, они сталкиваются с отсутствием информации. Задача данной статьи - наметить правильный курс в трудных и неизведанных водах контроля американского экспорта применительно к России с учетом российских правил импорта.

Экспортный контроль США

Прежде всего, следует ознакомиться с экспортными правилами, действующими в США, которым вам придется подчиняться при вывозе продукции за рубеж. Экспортный контроль, распространяющийся на экспортеров федеральными агентствами США, зависит от типа экспортируемой продукции: ее специфики или назначения и пункта конечного использования.

1) Специфический экспортный контроль находится, главным образом, в ведении Госдепартамента США и Департамента торговли США.

А) Госдепартамент США

Госдепартамент США обладает правами эксклюзивного контроля над экспортом продукции оборонного значения, сервиса оборонного характера и сопутствующей технической информации. По сути, критерием того, подпадает ли экспортируемый вами товар под юрисдикцию Госдепартамента, является возможность использования его в военных целях. Если товар может быть использован для военных нужд, он не может быть экспортирован из США без экспортной лицензии от Госдепартамента. Если же товар не подпадает под контроль Госдепартамента США, поскольку не имеет военного предназначения, экспорт осуществляется под контролем Министерства торговли США.

Б) Министерство торговли США.

Товары, контролируемые этим департаментом, не обязательно требуют наличия экспортной лицензии. В действительности, лишь очень незначительная часть (5 процентов всех экспортируемых товаров, не имеющих военного предназначения) требуют получения лицензии перед тем, как они экспортируются из США. Вам необходимо проконсультироваться у опытного юриста в области международных отношений, который подскажет, нужна ли вам специальная лицензия для экспорта конкретной продукции за пределы США.

2) Экспортный контроль в зависимости от назначения и пунк-



Сергей Биберман, русскоязычный адвокат, партнер в престижной юридической фирме Enterprise Law Group. Его практика связана, главным образом, с деловыми и финансовыми сделками, коммерческими разбирательствами и подготовкой различных форм контрактов.

Сергей представляет интересы широкого круга коммерческих предприятий, семейных бизнесов, а также предпринимателей как в США, так и в Европе. Сергей получил степень бакалавра (BA - Bachelor of Arts) с отличием в Гарвардском университете и университета Норвестерн. Степень доктора права (JD) он получил на юридическом факультете университета Норвестерн.

кта конечного использования. Назначение и конечное использование также контролируются Министерством торговли США, которое налагает экспортные ограничения на назначение использования, например, в случае экспорта продукции, пригодной для использования в ядерной и ракетной области, в производстве химического и биологического оружия, авиастроении и судостроении других стран. Другим ограничением является контроль экспорта в зависимости от пункта конечного использования, который ограничивает экспорт в отдельные географические зоны. Исходя из этого, выступая в качестве экспортера, вы должны сверять конечный пункт назначения вашего экспорта с перечнем, ограничивающим круг получателей, который находится под контролем Госдепартамента США.

С учетом того, что большая часть экспортируемой продукции чаще всего не носит военного характера и, скорее всего, не потребует получения лицензии, соответствие экспортным требованиям обычно сводится к правильному оформлению документации и грамотному составлению экспортных контрактов. От экспортеров требуется подача декларации и в дальнейшем аккуратное ведение документации. Кроме того, очень важен контракт о поставках с международным покупателем и кредитное письмо, при неправильном оформлении которых вам грозит юридическая ответственность и даже финансовые потери.

1) Документ SED

Экспортная декларация поставщика (SED) - это документ, который должен быть подан экспортером США, как и всеми экспортными компаниями, до вывоза продукции из страны. Декларация должна перечислять содержание каждой поставки, ссылаясь на соответствующую экспортную лицензию, если таковая требуется, и указывать конечное предназначение и конечного пользователя. Важно помнить, что все экспортеры несут ответственность

(Окончание на стр. 42)

Экспорт...

(Окончание. Начало на стр. 3)



Ирина Гельфанд с отличием закончила DePaul University со степенью бакалавра (BA). В настоящее время является студенткой Campbell University Law School.

В качестве сотрудника фирмы Enterprise Law Group принимала участие в подготовке данной статьи.

за предоставление аккуратно составленного SED, поскольку нарушение может привести к гражданской или уголовной ответственности.

2) Ведение документации

В рамках экспортного законодательства США все экспортеры в течение 5 лет обязаны вести документацию по экспорту товаров. В противном случае вам также может грозить гражданская или уголовная ответственность.

3) Кредитное письмо

Содержание кредитного письма связано только с платежами и документами, которые должны быть представлены для получения платежей. При этом, письмо не оговаривает ситуации, когда ваш покупатель отказывается принять продукцию, и не указывает, как разрешать споры. Таким образом, вы не можете полностью полагаться на кредитное письмо для того, чтобы защитить свои интересы в экспортной сделке. Убедитесь в том, что у вас есть грамотно составленный контракт о продаже.

4) Контракт

При ведении переговоров с зарубежным покупателем ваших товаров важно составить контракт таким образом, чтобы максимально снизить риск и защитить собственные интересы. В таких областях, как экспорт товаров за рубеж, важными пунктами всех типов контрактов, включая договоры о распределении и поставках, являются страховое покрытие, арбитраж, титул, риск потери и способ платежа. Например, очень рекомендуется запастись соответствующей страховкой отправляемых товаров. Кроме того, будет весьма осмотрительно заложить фактор риска в контракт, оговаривая, что с того момента, как товары покинут пределы США, вы больше не несете ответственность, если с ними что-то случится. Так, если на пути в Россию товары получают повреждение, вы обезопасите себя тем, что ответственность в этом случае лежит уже на получателе, а не на вас, поставщике.

С учетом того, насколько важны эти контрактные пункты в экспортных ситуациях, вам следует посетить опытного адвоката по проблемам бизнеса, чтобы он помог вам разработать пункты соглашений по распределению, поставкам и другим транзакциям, с которыми вам придется иметь дело в качестве экспортера товаров.

Если вам требуется помощь в решении вопросов международной торговли и подготовке международных договоров о поставках, звоните Сергею Биберману по телефону 312-410-7863.

Звоните Сергею Биберману 24 часа в сутки по телефону (312) 410-7863