

# ДОГОВОР ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ:

Дорофеева Е.С.  
МЭ09 ДС1

# Двойственная природа договора транспортной экспедиции

В соответствии со статьей 801 ГК РФ экспедитор обязуется выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза.

Следовательно требования, предъявляемые заказчиком (клиентом) к экспедитору, а, следовательно, и варианты его поведения могут существенно отличаться.

Согласно статье 801  
ГК РФ, среди услуг,  
оказываемых по  
договору  
транспортной  
экспедиции, можно  
выделить следующие:

организация перевозки груза  
транспортом и по маршруту, избранным  
экспедитором или клиентом;

заключение от имени клиента или от  
своего имени договора (договоров)  
перевозки груза;

обеспечение отправки и получение  
груза;

получение требующихся для экспорта  
или импорта документов;


выполнение таможенных и иных  
формальностей;

проверка количества и состояния груза,  
его погрузка и выгрузка;

уплата пошлин, сборов и других  
расходов, возлагаемых на клиента;  
хранение груза;

выполнение других обязанностей,  
связанных с перевозкой, и иных  
операций и услуг, предусмотренных  
договором транспортной экспедиции.

Договор ТЭ определяется как гражданско-правовая сделка, в соответствии с которой одна сторона (экспедитор) за вознаграждение принимает на себя обязательство **по поручению и за счет другой стороны (клиента)** оказать транспортно-экспедиционные услуги.



Исходя из примененной формулировки **"по поручению и за счет другой стороны"** договор транспортной экспедиции следует рассматривать как посреднический.

# Вопросы формирования вознаграждения по договору транспортной экспедиции

Несмотря на то обстоятельство, что, согласно статье 801 ГК РФ, экспедитор выполняет или организует выполнение услуг "за вознаграждение и за счет другой стороны", ни иные нормы ГК РФ, ни Федеральный закон № 87-ФЗ не конкретизируют порядок формирования дохода (вознаграждения) экспедитора.

Минфин России и судьи при рассмотрении споров:

придерживаются позиции, что доходом экспедитора является только сумма вознаграждения

Стороны договора:

свободны в порядке установления размера вознаграждения. Например, размер вознаграждения может быть определен в твердой фиксированной сумме, в процентах от суммы договора и т. п.

анализ арбитражной практики показывает, что суды допускают возможность определения суммы дохода как исходя из полной стоимости договора транспортной экспедиции, так и только исходя из размера вознаграждения

Руководителю организации при заключении договора необходимо решить вопрос, как будет определяться сумма по договору:



как сумма вознаграждения плюс сумма возмещаемых расходов ("посреднический" вариант)

Руководители организации будут преследовать цель не афишировать фактический размер дохода (вознаграждения), получаемый экспедитором



как общая сумма договора без указания стоимости услуг исполнителей/соисполнителей ("подрядный" вариант)

Руководители организации будут стараться минимизировать налоговую нагрузку, и предусматривать в договоре виды возмещаемых заказчиком расходов и конкретный размер вознаграждения

# Преимущества и недостатки "посреднического" и "подрядного" договоров транспортной экспедиции

	Заказчик (клиент)	Исполнитель (экспедитор)
<b><i>"Подрядный" договор</i></b>		
Преимущества	Документооборот минимизирован, так как в составе расходов понесенные затраты учитываются единой суммой	Фактический размер вознаграждения (доход) экспедитора договором не определен. Информация о соисполнителях экспедитором не предоставляется.
Недостатки	Не располагает информацией о фактической стоимости услуг соисполнителей, связанных с перевозкой груза, и о размере дохода экспедитора	Налоговые риски повышаются, так как в большинстве случаев налоговые органы воспринимают данный договор как посреднический.
<b><i>"Посреднический" договор</i></b>		
Преимущества	Возможность контроля понесенных расходов, как у фактических исполнителей, так и размера вознаграждения экспедитора	Доход определяется исходя из суммы вознаграждения. Налоговые риски минимальны. Оптимизация налогообложения и документооборота.
Недостатки	Необходимость указывать размер своего вознаграждения	Необходимость тщательного анализа и контроля документов, подтверждающих понесенные расходы. В ряде случаев возможно отсутствие документов,

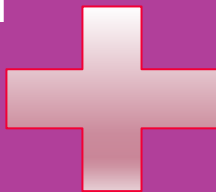
# Порядок оформления документов по договору транспортной экспедиции

поручение экспедитору (определяет перечень и условия оказания экспедитором клиенту транспортно-экспедиционных услуг в рамках договора транспортной экспедиции)

экспедиторская расписка (подтверждает факт получения экспедитором для перевозки груза от клиента либо от указанного им грузоотправителя)

складская расписка (подтверждает факт принятия экспедитором у клиента груза на складское хранение)

Экспедиторские документы



отчет экспедитора, в котором отражаются полный перечень выполненных работ и стоимость оказанных по договору услуг



# Товарно-транспортная накладная (ТТН) выписывается в четырех экземплярах:

**первый** остается у грузоотправителя и предназначается для списания товарно-материальных ценностей



**второй** сдается водителем грузополучателю и предназначается для оприходования товарно-материальных ценностей у получателя груза



**третий и четвертый** экземпляры, заверенные подписями и печатями (штампами) грузополучателя, сдаются организации - владельцу автотранспорта



# ВЫВОД:

Необходимо учитывать, что данный вид договора, как правило, вызывает пристальное внимание со стороны налоговых органов, как у экспедиторов с точки зрения формирования доходов, так и у заказчиков (клиентов) с позиции обоснованности и документального подтверждения расходов. В связи с этим заключаемые договоры транспортной экспедиции должны подвергаться дополнительному тщательному анализу, в том числе с участием юристов организации,