

Государственный комитет по высшему образованию

**Калининградский государственный университет**

**Л.А. Воловик**

**Основы  
внешнеэкономической деятельности**

**Учебное пособие**

**Калининград - 1998**

Основы внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Л.А. Воловик; КГУ. Калининград, 1998. - с. 80

Учебное пособие рассмотрено и одобрено на заседании кафедры экономики и управления хозяйством 24 января 1998 г., протокол N 7

В учебном пособии рассматриваются вопросы внешнеэкономической деятельности предприятий, в том числе виды и классификации внешнеторговых операций и сделок, содержание коммерческого контракта, основы управления внешнеэкономической деятельностью в России, организация внешнеторговых операций на предприятии, основы таможенного регулирования внешней торговли,

Учебное пособие подготовлено для студентов экономического факультета, в соответствии с программой курса «Внеэкономическая деятельность», утвержденной кафедрой КГУ.

Калининградский  
государственный университет  
(КГУ), 1998.

## **Содержание.**

### **Введение**

#### **Глава 1. Внешнеэкономические операции и сделки: виды, классификация, организация.**

- 1. Принципы классификации и виды внешнеторговых операций.**
- 2. Классификация внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг:**
  - 2.1. Торговля промышленной продукцией.**
  - 2.2. Торговля сырьевыми ресурсами.**
  - 2.3. Особенности рынка услуг.**
- 3. Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности товара.**
  - 3.1. Торговля готовой продукцией.**
  - 3.2. Торговля продукцией в разобранном виде.**
  - 3.3. Торговля комплектным оборудованием.**
- 4. Методы внешней торговли.**
  - 4.1. Классификация методов внешней торговли.**
  - 4.2. Комиссионные и агентские операции.**
  - 4.3. Биржевая, аукционная торговля и международные торги.**

#### **Глава 2. Коммерческие контракты в международной торговле.**

- 1. Виды и содержание внешнеторгового контракта.**
- 2. Определение сторон и предмет договора.**
- 3. Условия поставки товара.**
- 4. Контрактные цены.**
- 5. Условия платежей.**
- 6. Другие условия контракта.**

#### **Глава 3. Сделки аренды и подряда во внешнеэкономической деятельности.**

- 1. Аренда. Понятие и виды.**
- 2. Договор аренды и его содержание.**
- 3. Арендная плата (арендная ставка).**
- 4. Лизинг, аренда, кредит покупателю и финансовый кредит.**
- 5. Подрядные сделки в международной торговле.**

#### **Глава 4. Управление внешнеэкономической деятельностью.**

- 1. Этапы развития системы управления внешнеэкономической деятельностью в России.**
- 2. Современная система управления внешнеэкономической деятельностью в России.**
- 3. Таможенное регулирование.**

- 4. Управление внешнеэкономической деятельностью региона и предприятия.**
- 5. Организация внешнеэкономических операций на предприятии.**
- 6. Организационные формы внешнеторговых операций.**
- 7. Производственная кооперация и промышленное сотрудничество.**

## ВВЕДЕНИЕ

Участие России в международном разделении и расширении внешнеэкономических связей (ВЭС) всегда было важным фактором ее экономического развития.

Еще со времен Петра I, когда началось широкое освоение европейского рынка, предметом особого внимания государства был российский экспорт. Основными статьями экспорта были тогда сырье и продукты сельскохозяйственного производства. На рубеже 19 -20 веков динамичный экспорт активно способствовал становлению крупной отечественной индустрии. За период с 1890 по 1913 годы Россия заняла седьмую строчку в мировой иерархии экспортеров, опередив Италию, Австро-Венгрию и сравнявшись с Голландией. В структуре экспорта тогда появились нефть, марганцевая и другие руды, металлы.

В советское время экспорт стал частью экономической политики, средством аккумулирования валютных ресурсов для нужд народного хозяйства. Но место СССР в мировой торговле было незначительным. Это объяснялось политической ситуацией, в результате которой Россия не имела полноценного и равноправного промышленно-развитым странам участия в мировом рынке. В 70-е годы доля СССР в мировой торговле составляла немногим более 3 %. Большую часть в экспорте составляли топливно-энергетические и сырьевые ресурсы, золото и оружие. С 1985 года эта доля стала уменьшаться и в 1990 году не превысила 2 %. Развал бывшего СССР и СЭВ, ухудшение ресурсной производственной базы в основных экспортирующих отраслях, снижение конкурентоспособности продукции, низкие мировые цены на отечественные экспортные товары привели к ухудшению позиций России на мировом рынке. К 1992-93гг. доля России в мировой торговле составляла менее 1%. Затем объем внешней торговли стал увеличиваться, благодаря активным экономическим преобразованиям в государстве.

Современному российскому государству необходима внешнеторговая стратегия, определяющая перспективы участия страны в международном разделении труда. МВЭС России при участии Всероссийского НИИ конъюнктуры подготовило Федеральную программу развития экспорта. Программа формирует новую, трехэтажную модель включения России в международное разделение труда. На первом этапе (1996-1997гг.) предусматриваются организационно - правовые и экономические формы поддержки внешнеэкономической деятельности. На втором этапе (1988-2000 гг.) - поддержание высокого уровня объема экспорта на основе наилучшего использования имеющихся конкурентных преимуществ и мировой конъюнктуры, расширения ассортимента экспортной продукции. На третьем этапе (2001 - 2005 гг.) предполагается диверсификация российского экспорта, в том числе за счет наукоемкой продукции (аэрокосмическая отрасль, атомная энергетика, машиностроение для энергетики, биотехнологическая, электронная отрасль). Основная направленность этой программы состоит в стимулировании экспорта, совершенствовании географической структуры, использовании прогрессивных форм международного торгово-экономического сотрудничества. Прогнозируется рост доли готовой продукции в структуре российского экспорта до 40 % к 2005 году, при вложении в производство 0,7 - 1 млрд. долл., что соответствует 0,3 -0,35 % национального дохода. Развитие внешней торговли невозможно без активного участия

государства, формирующего благоприятные экономические финансовые, организационные условия внешнеэкономической деятельности. Необходимо эффективное налоговое регулирование ВЭД, информационно-консультационная и дипломатическая поддержка. Программа предусматривает основные направления такой деятельности на перспективу до 2005 года с учетом потребностей и возможностей России, опыта внешней торговли, требований многосторонних соглашений в рамках ГАТТ / ВТО других международных конвенций по внешнеэкономическим отношениям. Программой предусматриваются различные виды финансовой поддержки экспортеров, в том числе: предоставление государственных гарантий под привлекаемые уполномоченными банками кредитные ресурсы для обеспечения оборотными средствами экспортоориентированных производств и организаций; страхование экспортных кредитов для защиты экспортеров от коммерческих и политических рисков, на основе создаваемого Российского экспортно-импортного страхового общества; кредитование экспортноориентированных проектов и экспорта продукции высокой степени обработки.

Для повышения эффективности внешней торговли создается национальная сеть информационно-консультационных служб, Российский центр информационно-консультационного содействия ВЭД. Совершенствуется рекламная, выставочно-ярмарочная, маркетинговая деятельность по освоению внешних рынков. Определяются наиболее результативные меры стимулирования экспорта. Организуется система сертификации экспортируемой продукции. Совершенствуется механизм взаимного согласования интересов и обсуждения перспектив с участием органов власти и экспортеров. Последовательная деятельность государства по укреплению объединений экспортеров позволит в перспективе значительно расширить объемы экспорта.

В программе предусмотрено поэтапное формирование и реализация, более эффективной модели участия России в международном разделении труда. Ведутся переговоры о вступлении России в ВТО (Всемирная Торговая Организация) и предполагается, что в 1998 г. она станет полноправным членом этой организации.

## **ГЛАВА 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ И СДЕЛКИ:** **КЛАССИФИКАЦИЯ И ВИДЫ.**

### **§1. ПРИНЦИПЫ КЛАССИФИКАЦИИ И ВИДЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.**

Внешнеэкономические или внешнеторговые операции можно охарактеризовать как комплекс методов и форм по обмену товарами и услугами между контрагентами из разных стран. Правило, по которому совершается такой обмен, основаны на исторически сложившихся принципах международного разделения труда.

Современные формы и методы внешнеторговых операций являются частью международных экономических отношений.

В международной практике различают следующие критерии классификации внешнеторговых операций:

1. По направлениям торговли.
2. По видам товаров и услуг.
3. По степени готовности товара.
4. По методам торговли товарами и услугами.
5. По формам организации торговли.

*1.1. В международной практике различают следующие виды внешнеэкономических (foreign economic operation), или внешнеторговых операций по направлениям торговли.*

- импортная (import) - приобретение товара у иностранного продавца с заходом в страну покупателя; или ввоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) на таможенную территорию государства без обязательств обратного вывоза.

При прохождении товаров через границу предъявляются сопроводительные документы, в том числе: лицензия на ввоз товара в страну, документы об уплате таможенной пошлины и об уплате сборов за таможенное управление.

При ввозе в Россию товаров, происходящих из стран – членов СНГ, уплачивается только сбор за таможенное оформление.

- экспортная (export) - продажа товара иностранному покупателю с вывозом из страны продавца; или вывоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) с таможенной территории государства без обязательства об обратном ввозе.

В соответствии с условиями Таможенного кодекса РФ экспорт товаров принадлежит к числу важнейших таможенных режимов и означает выпуск товаров за пределы национальной территории без их последующего ввоза.

При пересечении границы таможенной зоны к экспортному товару прилагаются сопроводительные документы, в том числе: лицензия на вывоз товара, документы о внесении соответствующих платежей, грузовая таможенная декларация.

В соответствии Закона РФ «Об иностранных инвестициях» предприятие может освобождаться от уплаты пошлин и получения лицензий при экспорте продукции, если в его уставном фонде содержится не менее 30 % иностранного капитала.

Согласно Закону РФ «О таможенном тарифе» к некоторым товарам и услугам применяются налоговые льготы и особые таможенные пошлины.

- реэкспортная (reexport) - приобретение товара у иностранного продавца с заходом в страну импортера с целью последующей перепродажи его, без переработки, иностранному покупателю;

К реэкспортному товару применим режим «таможенный склад», который подразумевает хранение реэкспортного товара под таможенным контролем без взимания установленных платежей и без применения мер не тарифного регулирования.

В особых случаях применяется режим «свободная таможенная зона», что означает ввоз иностранных товаров без уплаты пошлин и нетарифных мер регулирования, а также возможностей его доработки в установленных пределах.

Обязательным условием этих режимов является отсутствие коммерческой деятельности, связанной с извлечением прибыли.

- реимпортная (reimport) - приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергнувшегося там переработке товара.

К реимпортным относят следующие операции: возврат забракованных покупателем товаров, возврат товаров не проданных на аукционе или не реализованных через консигнационные склады.

Внешнеэкономические или внешнеторговые операции (forieng trade transaction) - это договоры (контракты, соглашения) по обмену товарами в комплексе с операциями, обеспечивающими выполнение основной сделки (операции).

К основным сделкам в международной торговле относятся сделки купли-продажи, подряда, аренды, найма.

К обеспечивающим, или дополнительным относятся агентские соглашения (аренду agreement) с посредниками, соглашения с рекламными агенствами и организациями, исследующими конъюктуру рынка, таможенные и другие операции.

Обеспечивающие операции осуществляются или непосредственно продавцами (экспортерами) и покупателями (импортерами), или другими фирмами и организациями на основании отдельных соглашений и договоров за соответствующее вознаграждение. На одну основную операцию совершается, как правило, до 10 вспомогательных.

Каждая сделка оформляется соответствующим контрактом, или договором, или соглашением. Некоторые внешнеторговые сделки заключаются сначала в устной форме, например, во время аукционных торгов или на биржевой сессии, но впоследствии также оформляются в письменном виде.

Лица, фирмы и организации, от имени которых заключаются договоры, являются контрагентами (contracting party), или деловыми партнерами.

Контрагенты несут материальную ответственность за выполнение обязательств по заключенным договорам.

Финансирование сделок может осуществляться как контрагентами, так и другими лицами, фирмами и организациями, за счет которых они выступают на рынке.

#### *1.2. По видам товаров и услуг различают:*

- продукция промышленного назначения (машинотехническая продукция);
- сырьевые товары;
- продовольственные и потребительские товары;
- научно-техническая продукция;
- услуги: консалтинговые, ижиниринговые, финансовые, туристические, и т.д..



## **§2. КЛАССИФИКАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК ПО ВИДАМ ТОВАРОВ И УСЛУГ.**

### *а) Торговля промышленной продукцией.*

Значение этого вида: доля промышленных товаров в общей структуре внешней торговли страны определяет ее научно-технический потенциал, уровень промышленного развития и место государства в международном разделении труда.

Объем инвестиций в машиностроительный комплекс определяет характер и темпы структурной перестройки экономики государства, влияет на экологическую безопасность новых технологий.

В современных условиях увеличивается роль маркетинга в формировании спроса на новые, экологически безопасные виды техники и технологий.

Высокие темпы научно-технического прогресса ведут к обострению конкуренции на рынке производителей промышленной продукции. Это способствует развитию сопутствующих и посреднических услуг, производственной и сбытовой кооперации.

### *б) Торговля сырьевыми ресурсами.*

Эффективное использование природных богатств, рациональная торговля сырьевыми товарами является важнейшим условием жизни и прогресса общества.

Сырье или сырым материалом становятся исследованные, разведанные и добытые природные богатства. Сырые материалы, образующие материальную основу продукта, являются основным материалом.

На практике под сырьем понимаются продукты добывающей промышленности и сельского хозяйства, а под основными материалами - продукцию обрабатывающей промышленности. Более широкое определение «сырья» - это комплекс, объединяющий материалы, непосредственно добываемые из окружающей среды (нефть, руды, лес и т.д.) и материалы, подвергшиеся обработке с целью использования их в качестве сырья для производства готовой продукции. По статистике ООН к сырью относятся: продовольственные ресурсы, продовольственные культуры, продукты животноводства и рыболовства, сырье для пищевой промышленности, кожевенное сырье, каучук, лесопродукты, включая бумагу, текстильные волокна, руды и другие минералы, включая минеральные удобрения, топливные товары и цветные металлы.

Сырьевые ресурсы классифицируются:

1. Топливо-энергетические товары (нефть природный газ каменный уголь).
2. Химические товары
  - 2.а) нефте химикаты (этилен пропилен пластмассы другие виды).
  - 2.б) медикаменты.
  - 2.в) продукты неорганической химии (красители эфирные масла).

3. Продовольственные товары (молочные продукты, мясо рыба морепродукты, зерновые и продукты их переработки, семена масличных культур, растительные масла, жиры, кофе, какао, чай, фрукты, овощи, сахар, и т.д.).

Сырье потребляемое промышленностью классифицируется:

- 1) Сельскохозяйственное возобновляемое (продовольственные ресурсы, продовольственные культуры, продукты животноводства и рыболовства, сырье для пищевой промышленности и т.д.)
- 2) Промышленное (ограниченное в природе и не возобновляемое):
  - 2.а) минерального происхождения (руды, уголь, нефть, нерудные ископаемые и др.)
  - 2.б) сырье полученное искусственным путем (синтетический каучук, искусственные волокна, пластмассы и др.).

По формам международной торговли сырьевые товары классифицируются:

- 1) Биржевые, т.е. сделки заключаются на товарных биржах (зерновые, сахар, хлопок и др.).
- 2) Небиржевые, т.е. продажа по контрактам (нефть, газ, уголь, руды черных и цветных металлов, лесные, целлюлозно-бумажные и др.).
- 3) Товары продажа которых осуществляется по международным товарным соглашениям (каучук, пшеница, какао бобы, оливковое масло, сахар и др.).

Внешнеэкономическая деятельность фирм в сырьевом бизнесе жестко регламентирована государственным регулированием экспортно-импортных операций по сырьевым товаром. В то же время государственная политика в области экспорто-импорта сырья регулируется международными соглашениями, конъюнктурой мировых рынков, зависит от развития НТП и влияния транснациональных корпораций (ТНК), политики «торговых барьеров» и протекционизма на сырьевых рынках. Влияет также на формирование конъюнктуры рынков промышленного сырья и топлива политика ассоциаций-экспортеров сырьевых товаров, создаваемых на межправительственной основе. В настоящее время более 20 таких ассоциаций осуществляет коллективную политику контроля над добычей, торговлей и ценами по топливно-сырьевым товаром. Организация стран - экспортеров нефти, созданная в 1960 году (ОПЕК) добилась роста доходов за счет повышения экспортных цен и укрепления позиций национального капитала в нефтедобыче. Примером межгосударственного регулирования рынков сырьевых товаров является конференция ООН по торговле и развитию. Под ее эгидой разрабатывается международные товарные стабилизационные соглашения МТС, заключаемые между экспортерами и импортерами сырья. МТС предусматривает поддержание согласованной цены на сырьевой товар на основе становления системы экспортных квот и создания «буферных» запасов (БЗ), стабилизационных факторов (СФ). Механизм БЗ : при цене ниже нижнего предела с рынка скупается в БЗ излишки товара, при цене слишком высокой из БЗ товар продается. Для усиленного функционирования НТС учрежден общий фонд для сырьевых

запасов (ОФСЗ), который оказывает помощь развивающимся странам в форме безвозмездного финансирования и льготных кредитов для развития экспорта.

Контракты по купле-продаже сырья обычно имеют долгосрочный характер, обеспечивающий стабильность и гарантированное снабжение производства исходной продукцией. По законодательству в развивающихся странах в контрактах предусматриваются обязательства импортеров предусматривать расчеты встречными поставками товаров традиционного экспорта.

Россия является членом всех международных товарных организаций, включая ОФСЗ и на мировом рынке выступает как крупнейшая сырьевая держава. В недрах России находится 15-30% мировых запасов нефти и 40-45% природного газа и угля, до 30 % железной и фосфорной руды мира, до 70 % апатитовой руды, до 40 % калийных солей, значительная часть запасов цветных и драгоценных металлов. На территории России находится 25 % всех лесных богатств мира. В мировом производстве на долю России приходится: по природному газу - 30%, нефти - 15%, углю - 8%, стали - 12%, минеральным удобрениям - 11%, электроэнергии - 9%, цементу - 7%, лесоматериалам - 16%, шерстяным тканям - 14%, картофелю - 12%, сахарной свекле - 10%, зерну - 6%.

в) Торговля продовольственными товарами.

Особенности торговли продовольствием:

1) научно технический прогресс способствует увеличению экспорта продовольствия из промышленно развитых стран. (Например, в Россию увеличился экспорт продовольствия из США, Европы и др.)

2) торговля осуществляется, как правило, через посредников, имеющих складские помещения, через внутрифирменную торговлю, через филиалы «материнской» компании

В России за годы реформы (с 1992 по 1998гг) резко возросла доля продовольствия в доле импорта. Это объясняется несколькими причинами, в т.ч. разрушением сельскохозяйственного производства в период экономической реформы, увеличением доли расходов на питание в общей структуре расходов населения, и либерализации внешней торговли.

г) Научно-техническая продукция и услуги:

1) Услуги производятся и потребляются одновременно и не подлежат хранению в отличие от других товаров. Сторонами в сделке являются заказчики (покупатель-импортер) и подрядчики (продавец-импортер).

2) Торговля услугами может сопутствовать торговле товарами, дополняя ее. Качество услуг способствует эффективности сделки купли продажи основного товара. Например, продажа продукции, в разобранном виде требует инженеринговых услуг по разработке проекта на строительство сборочного цеха, услуг транспортных организаций, рекламных агентств и т.п.

3) Международная торговля услугами взаимодействует с движением капитала и перемещением рабочей силы, которые предполагают использование банковских, информационных и транспортных услуг.

4) Сфера услуг может находиться в полной или частичной собственности государства и поэтому более надежно защищена государством от иностранной конкуренции.

5) Не все виды услуг пригодны для вовлечения в международный хозяйственный оборот (например, коммунальные, бытовые), в тоже время учитывается роль услуг, связанных с обслуживанием трудовой деятельности (банковские, страховые, услуги торговли, посреднические и т.д.)

На современном мировом рынке активно действуют компании, специализирующиеся на производстве услуг и промышленные фирмы, предлагающие широкие пакеты услуг. Это ведет к уменьшению различия между компаниями сферы услуг и сферы материального производства, слиянию ряда ранее обособленных услуг (например, банковских, страховых, биржевых и посреднических) в единый комплекс (например, финансовых услуг). Россия имеет потенциальные возможности расширения экспорта транспортных услуг (транзит, морские перевозки), туризма и инженерно-консультационных и строительных услуг, лицензий и «ноу-нау», услуг в области здравоохранения, образования, культуры и т.д.

Состав международного рынка инжиниринговых услуг:

1) Проектно-консультационные услуги:

- Представление интересов заказчика;
- Технико-экономическое обоснование проектов по строительству новых и реконструкции действующих объектов;
- Контроль за исполнением и приемка готовых объектов;
- Консультирование заказчика;
- Подготовка технических условий для международных торгов.

2) Подрядная деятельность:

- Разработка проектов для заказчика и размещение заказов у подрядчиков и субподрядчиков;
- Заключение договора подряда с исполнителями на строительство объектов, договоров на поставку комплектующих изделий и сопутствующих материалов.

3) Управленческая деятельность:

- Услуги по организации производственных структур и административному управлению на основе передового мирового опыта;
- Организация планирования и производства товара на основе маркетинговых исследований;
- Организация учета и статистики на основе прогрессивных программ;
- Оптимизация структур управления.

Формы передачи технологий:

- 1) Межфирменные соглашения о передаче технологий;
- 2) Внутренний обмен;
- 3) Межфирменные поставки машин,оборудования и другой продукции с передачей технологии.

Передача технологий осуществляется на:

- 1) Некоммерческой основе:
  - Информационные массивы спецлитературы;
  - Компьютерные банки данных, патенты, справочники и т.д.;
  - Конференции, симпозиумы, семинары, выставки.
  - Обучение, стажировки, обмен результатами исследований, производственно-технологическими достижениями и т.д.;
- 2) На коммерческой основе:
  - 2.а) По лицензионным договорам;
  - 2.б) Безлицензионные формы:
    - путем продажи оборудования и материалов, или передача их в аренду;
    - инжиниринговые услуги;
    - учереждение совместных фирм
  - 2.в) Кооперационные соглашения:
    - подрядное кооперирование;
    - совместное производство;
    - комбинированные формы.

Коммерческие формы передачи технологий осуществляются как:

- 1) Сопутствующие: «под ключ», «под готовые руки», «на рынок».
- 2) Самостоятельные (лицензионные и кооперационные соглашения, безлицензионные формы передачи технологий)

Лицензионные соглашения классифицируются:

- 1) По виду объектов
  - изобретение, «ноу-хау», товарные знаки, промышленные образцы.
- 2) По объему прав
  - на простые, исключительные и полные.
- 3) По способам охраны объектов
  - на патентные, беспатентные и смешанные.
- 4) По степени автономности
  - на самостоятельные и независимые.

### **§3. КЛАССИФИКАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК ПО СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ ТОВАРА.**

Различают сделки: с готовой продукцией, с продукцией в разобранном виде, и комплектном оборудовании.

3.1. Торговля готовой продукцией (т.е. продукцией готовой к употреблению без дополнительной обработки) может осуществляться напрямую и через посредников:

В этих случаях между экспортером и импортером заключаются договора купли-продажи, а при участии посредника - и договор продавца с посредником.

Важным моментом в торговле продукцией является возможность организации предпродажного сервиса - комплекса работ по расконсервации изделий после транспортировки на склад посредника. Цель этой услуги - подготовить товар к продаже, придать ему наилучший вид. Затраты поставщиков и их агентов по этим операциям относятся к издержкам обращения и покрываются за счет стоимости, созданной в процессе производства.

Сокращение сроков поставок товара уменьшает его запасы на складах и способствует уменьшению капиталовложений в складские сооружения.

Предпродажная доработка товара - другая форма производственного процесса в сфере обращения - производится также с целью повышения конкурентоспособности товара, улучшение его экологических характеристик и других индивидуальных требований заказчиков.

Техническое обслуживание машин и оборудования также осуществляется в сфере обращения, на складах и является операцией, обеспечивающей выполнение основной (купли-продажи). Склады посредников, где производятся обеспечивающие операции, называются консигнационными, а посредники - консигнаторами.

3.2. Торговля продукцией в разобранном виде - осуществляется:

а) Если товаром являются крупные и громоздкие сооружения, оборудование, строительные конструкции, мебель, башенные краны и т.д., когда технически невозможно или экономически нецелесообразно транспортировать продукцию в готовом виде;

б) При существующих в ряде стран запретов или ограничений на ввоз продукции, аналогичной выпускаемой национальными производителями. Эти ограничения вводятся для защиты отечественных отраслей от конкуренции иностранных поставщиков. В этом случае на ввоз продукции в разобранном виде устанавливаются пониженные таможенные пошлины. Такая форма торговли выгодна и поставщикам, и потребителям. Для страны - импортера организация сборки продукции содействует развитию национальной промышленности и повышению уровня занятости населения. Конкуренция иностранных поставщиков, хоть и ослабленная количественным ограничением, стимулирует национальных производителей, что ведет к ускорению научно-технического прогресса в стране импортера. Поставщикам эта форма торговли удешевляет продукцию за счет снижения ввозных пошлин и дешевой рабочей силы в стране импортере, используемой при сборке сооружений, конструкций и т.д..

Поставки продукции осуществляются по контрактам купли-продажи и на условиях консигнации. Эта форма торговли способствует созданию совместных предприятий и других видов совместной деятельности, например, соглашений о прогрессивной сборке. Такие соглашения предусматривают организацию сборочного производства готовой продукции из импортируемых узлов и деталей. При этом иностранный партнер принимает обязательство содействовать импортеру в организации собственного производства отдельных частей продукции, с тем чтобы в течение установленного срока полностью перейти к самостоятельному выпуску готовой продукции. Иностранный партнер может продать лицензию на саму продукцию и «ноу-хау» (know - how) на производство узлов и деталей, поставлять техническое оборудование либо рекомендовать импортеру других иностранных поставщиков оборудования. Импортер без потери времени может начать выпуск готовой продукции, постепенно отказываясь от закупок узлов и деталей за счет налаживания собственного производства. Главными условиями соглашений могут быть:

- а) передача лицензий на готовую продукцию и «ноу-хау» по производству узлов и деталей;
- б) выполнение проектов предприятия и организация производства<sup>4</sup>
- в) поставка узлов и деталей для сборки конечной продукции;
- г) поставка основного и вспомогательного оборудования для производства готовой продукции или рекомендация поставщиков оборудования для самостоятельной закупки его импортером.

Соглашения о прогрессивной сборке содержат условия платежей, сроки выполнения и другие сроки исполнения способствующие поддержанию уровня конкурентоспособности продукции.

В России импорт разрозненного оборудования может осуществляться по таможенным режимам: «Таможенный склад», «свободный склад», «переработка на таможенной территории». Учреждать «таможенный склад» могут физические и юридические лица, получившие от таможенных органов Лицензию. В ней указывается срок переработки и количество готового продукта, которого будет вывезено после переработки.

Товары, ввозимые на территорию свободной таможенной зоны, можно перерабатывать, совершать с ними коммерческие сделки, кроме розничной торговли, беспошлинно.

### 3.3. Торговля комплектным оборудованием.

Комплектным считается оборудование промышленного предприятия, представляющее единый законченный технологический комплекс. Торговля комплектным оборудованием получило развитие с 50 - х годов, как следствие растущего спроса в развивающихся странах, получивших политическую независимость и возможность технико-экономического развития. Отсутствие высокоразвитого машиностроения и квалифицированных кадров в развивающихся странах привело к необходимости приобретать некоторые технологические комплексы и услуги по их проектированию, сооружению и эксплуатации.

Росту объемов мировой торговли комплектным оборудованием способствовало также развитие производств на базе принципиально новых технологий, широкого внедрения энергосберегающих технологических процессов и устройств по охране окружающей среды. Наметила тенденция удорожания технологического оборудования за счет повышения единичных мощностей установок, повышения их производительности. Росту объемов мировой торговли оборудованием способствует НТП, сокращающий сроки его морального старения. К началу 90 - х годов мировая торговля комплектным оборудованием составляло 15 - 20 % общего объема торговли машинами и оборудованием.

Основу этого вида торговли составляют кооперационные связи. Поставщики и заказчики совместно разрабатывают технические требования к комплектному оборудованию, увязывают его с инфраструктурой сбыта и промышленной зоной. Контракты на поставки комплектного оборудования и предоставления дополнительных услуг имеют подрядный характер, поскольку поставщики выполняют работы в соответствии с индивидуальными требованиями заказчиков. В объем дополнительных услуг могут входить командировки специалистов для руководства монтажом, наладкой и пуском в эксплуатацию, содействие в организации технического обслуживания, обучения специалистов и другие.

Торговля комплектным оборудованием может иметь следующие разновидности:

- а) сооружение объектов на условиях «под ключ»;
- б) контракты с субподрядными фирмами.

Под сооружением объектов на условиях «под ключ» понимается комплекс подрядных работ. От экономического обоснования сооружения объекта, до сдачи его заказчику в состоянии полной готовности. Разновидностью условий «под ключ» являются условия «продукция в руки», главное отличие которых состоит в оказании поставщиками помощи в управлении технологическими процессами производства.

Под действием НТП понятие «под ключ» трансформировалось и означает в последнее время обязательство поставщика самостоятельно и под свою ответственность разработать, поставить, смонтировать и передать заказчику технологический комплекс или установку в состоянии, полностью готовом к эксплуатации.

#### **§4. МЕТОДЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ..**

Различают прямой (direct selling) и косвенный (indirect selling) методы торговли.

Прямой – основан на использовании нулевого канала распределения товара, когда между контрагентами устанавливаются непосредственные связи без посредников.

Метод прямых продаж используется экспортером для установления жесткого контроля над функцией международного маркетинга и получения высокой прибыли. Этот метод применяется в торговле промышленными товарами, при осуществлении производственной кооперации между предприятиями для совместного производства товаров, при продаже и



покупке крупных партий сырья на основе долгосрочных контрактов, при использовании в торговле собственной сбытовой сети.

Косвенный метод предполагает использование посредников в международной торговле. Это повышает оперативность внешнеторговых операций, ускоряет торговый оборот.

Посредники имеют более тесные связи с контрагентами, оперативную информацию об изменениях рыночной конъюнктуры. Это способствует повышению эффективности торговых операций, конкурентоспособности продукции.

Посреднические функции выполняют индивидуальные или коллективные предприниматели, физические или юридические лица, действующие в качестве профессиональных посредников, пользующихся статусом коммерсантов. Их различные наименования - торговые дома, экспортные или импортные комиссионные фирмы, агентские, дилерские, брокерские фирмы и т.д. - обусловлены основным видом проводимых ими операций. Отношения посредников с другими субъектами торгового оборота регулируются нормами торгового и гражданского права.

В зависимости от содержания прав и обязанностей сторон различают следующие виды посредников: простые посредники (сводники), поверенные, комиссионеры, консигнаторы, торговые агенты, дилеры, дистрибьютеры (сбытовые посредники).

Простые посредники (middlemen) (сводники, брокеры) - это лица или организации, которые подыскивают заинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами не участвуют в сделках ни своим именем, ни капиталом. По законодательству некоторых стран (например, Англии) таких посредников называют брокерами (broker). С брокерами могут заключаться соглашения, расширяющие их обязательства. Так, они могут кредитовать торговые операции и гарантировать платежеспособность покупателей. За свои услуги простые посредники могут получать вознаграждение от любого заказчика, но в основном от экспортера. Между заказчиком и посредником заключается договор (соглашение) об услугах и размерах их вознаграждения. Посредники могут оказывать услуги по исследованию рынка (маркетинговые посредники), разрабатывать и осуществлять рекламу, снабжать заказчика оперативной информацией о предстоящих аукционах, торгах, создавать благоприятное мнение в общественных кругах о заказчике, содействовать проведению деловых переговоров и заключению контрактов и т.д. Такие посредники не вкладывают больших средств в свою деятельность, а их вознаграждение является оценкой их компетентности и активности на рынке.

Поверенные - это посредники, которым доверители (продавцы или покупатели) поручают от своего имени и за свой счет совершить сделку. Доверитель (principal) заключают с поверенным (agent) договор поручения (contract of agency), в котором подробно излагаются полномочия поверенного в части коммерческих и технических условий сделки, определяются размеры вознаграждения посредника. Доверители исполняют подписанные поверенными контракты, возмещают им расходы и выплачивают вознаграждение.

Торговые агенты. В странах континентальной Европы к торговым агентам обычно относят фирмы, лица и организации, которые на основании договоров с продавцами (экспортерами) и покупателями (импортерами) получают право содействовать заключению

сделок или заключать их от имени экспортеров и импортеров, - то есть это посредники, отношения с которыми строятся на основе договоров поручения и простого посредничества. В Великобритании и США к агентам относят посредников, действующих для экспортеров или импортеров (принципалов) и от их имени. В коммерческих отношениях такая терминология получила наибольшее распространение. С 1990 года в странах ЕС на основании общей директивы 1986 года вводятся законы о независимых торговых агентах.

Агенты не покупают продукцию у производителей или экспортеров и не перепродают ее. Они уполномочены принципалами продавать продукцию в качестве их представителей. При этом принципалы оставляют за собой право определять условия реализации товаров покупателями и, прежде всего, устанавливать уровень цен.

Агентские соглашения. Агентское соглашение, с одной стороны, всегда должно давать достаточно широкие полномочия агентам, чтобы создать условия для их эффективной работы на рынках, с другой - должно содержать предельные полномочия, так как агенты действуют за счет принципалов. Предельные полномочия главным образом касаются цен, условий и платежей, сроков поставок, гарантий и ответственности.

Кроме полномочий агентские соглашения обычно содержат достаточно широкий диапазон взаимных прав и обязанностей. В обязанности агентов могут быть также включены исследование рынков сбыта, реклама, содержание складов товаров, организация предпродажного сервиса и технического обслуживания. В соглашениях, как правило, предусматриваются обязанности агентов страховать находящиеся на складах товары и определяется перечень видов товаров, с которыми работают агенты, территорию, условия совместной с принципалами работы на рынке, обязательства агентов по объемам сбыта.

Между принципалами и агентами отношения трудового найма не устанавливаются, поэтому вознаграждение, выплачиваемое принципалом агенту, не является его заработной платой, а возмещает агенту, как финансово независимому лицу, расходы, связанные с выполнением возложенных на него обязательств. Размером вознаграждения оценивается активность агента на рынке и обеспечивается получение им запланированной прибыли на вложенный капитал.

Комиссионер (commissioner) - это посредник, с которым комитент (продавец или покупатель - principal) заключает договор комиссии (contract of commission). В том случае посреднику поручается подыскивать партнеров и подписывать с ними контракты от своего имени, но за счет комитента. В договорах комиссии определяется полномочия комиссионеров по техническим и коммерческим условиям сделки, в том числе:

- минимальные цены реализации при экспорте и максимальные цены при импорте товара;
- минимальные сроки поставок партий товара;
- предельные технические и качественные характеристики товара;
- взаимная ответственность комитента и комиссионера;
- размеры и порядок выплаты комиссионных вознаграждений.

Комиссионер за свой счет создает сбытовую сеть, доставляет товар к покупателю, покупатель расплачивается с продавцом за товар, а продавец компенсирует комиссионеру все затраты по доставке товара и выплачивает ему вознаграждение.

Консигнатор (consignment) – это посредник, который имеет консигнационные склады. Продажа товаров на условиях консигнации является формой договора комиссии. По условиям консигнации экспортер (консигнант) поставляет товары на склад посредника (консигнатора) для реализации товара на рынке в течение определенного срока. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара.

Условия работы консигнанта на рынке:

- полная, безвозвратная консигнация;
- частично возвратная консигнация;
- возвратная консигнация.

При полной консигнации консигнатор обязан выкупить весь непроданный товар у экспортера.

При частично возвратной консигнации консигнатор имеет право вернуть экспортеру оговоренную часть непроданного товара.

При возвратной консигнации посредник имеет право вернуть весь непроданный товар.

Эти условия фиксируются в договоре, заключаемым между консигнантом и консигнатором.

Дистрибьюторы (distributor) или сбытовые посредники – это независимые посредники, которые покупают товар у экспортера с целью перепродажи этого товара.

Дистрибьюторы становятся собственниками товара с момента его покупки у продавца (экспортера). Между дистрибьютором и экспортером заключается договор дистрибуции, в котором оговариваются условия работы посредника на рынке. Такие условия могут быть:

- исключительное право продажи;
- неисключительное право продажи;
- преимущественное право продажи.

Исключительное или монопольное право продажи дает возможность дистрибьютору продавать товар на оговоренной территории в течение оговоренного времени самостоятельно или через других посредников. При этом положение дистрибьютора на рынке становится стабильным, он по сути становится монополистом, что стимулирует его к вложению капитала в развитие сбытовой сети. Если при этих условиях экспортер станет сам продавать аналогичный товар или предоставит такую возможность другому продавцу, то дистрибьютор в праве потребовать от экспортера выплаты вознаграждения за товар, который он мог бы продать сам или потребовать заплатить штраф и компенсировать убытки, которые он может понести за нарушение его монопольного права.

Неисключительное право продажи дистрибьютора дает возможность экспортеру продавать аналогичный товар на оговоренной территории в течение оговоренного времени с разрешения дистрибьютора и на его условиях.

Преимущественное право продажи или «право первой руки» обязывает экспортера сначала предложить товар посреднику и только после отказа последнего может сам продавать товар или передать его другому посреднику для продажи товара на оговоренной территории в течении оговоренного времени.

В договорах, заключаемых между продавцом и дистрибьютором, должны быть указаны: причины, по которым посредник может отказаться от сбыта товара; взаимные обязанности сторон; место, время и условия работы посредника на рынке.

Посредники, комиссионеры и сбытовики создают или используют три вида сбытовых сетей:

1. собственную сбытовую сеть, которая состоит из сбытовых отделов головного посредника (как правило, импортера) и его отделений, обычно расположенных в торговых центрах региона страны;
2. независимую сбытовую сеть, состоящую из дочерних компаний с участием капиталов основных посредников и независимых сбытовых фирм, которые занимаются оптовой и розничной торговлей;
3. смешенные сети, состоящие из собственных сбытовых отделов и независимых сбытовых фирм.

В современной международной торговле смешенные сети получили наибольшее распространение.

## **ГЛАВА 2. КОММЕРЧЕСКИЕ КОНТРАКТЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ.**

### **§1. ВИДЫ И СОДЕРЖАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА..**

В зависимости от вида сделок контракты могут быть: купли-продажи, аренды, подряда, займа и т.д.

Экспортные контракты могут заключаться в устной и письменной формах.

Письменные формы договоров купли-продажи могут быть:

- в форме письма, телефакса или телекса, к примеру, предложение и письменное принятие этого предложения продавцом, как подтверждение заказа;
- в форме контракта, т.е. документа, в котором перечислены все условия купли-продажи (у крупных фирм, как правило имеются, свои бланки, на которых на одной странице перечислены все общие условия, а на другой - свободное место, куда можно вставлять конкретные условия каждой сделки). Обычно контракт оформляется в трех экземплярах. Один экземпляр остается у продавца, два направляются покупателю, из которых один им подписывается и возвращается продавцу;
- в форме специальных международных типовых контрактов, принятых по таким сырьевым товарам, как зерно, масло и т.д. В этих контрактах в соответствии с традициями международной торговли продавцы и покупатели всегда используют одни и те же условия.

Договор купли-продажи в юридическом смысле является обоюдным волеизъявителем. В коммерческом смысле он - важнейший инструмент ограничения риска экспортера и импортера. Его оговорками партнеры (стороны) пытаются исключить, перенести или разделить все возможные риски, связанные с выполнением договора.

Большинством действующих в странах Западной Европы правовых порядков предусматривается свободная форма договора купли-продажи, иначе говоря, можно заключать любой договор или контракт, в том числе даже в устном виде. И все же в любом случае целесообразно заключать экспортный или импортный договор в письменной форме, и лучше делать его скорее детализированным, чем обобщенным.

Это не означает, однако, что для любого контракта необходимо готовить отдельный документ. По западным правовым нормам совершенно достаточно обмена телексами или телефаксами. Это в равной мере считается формой подписания контракта.

Текст контракта начинается, как правило, с его названия, регистрационного номера, указания места и времени заключения контракта, определения сторон и предмета договора.

Содержание контракта (contract), или договора купли-продажи состоит из двух частей.

Первая часть контракта имеет непосредственное отношение к обязательствам экспортера. В ней приводятся согласованные позиции по :

- качеству, количеству и цене товара,
- условиях поставок,
- времени и месте поставок товара.

Во второй части контракта излагаются обязательства импортера по :

- условия принятия товара,
- условия платежа.

В конце текста контракта приводятся условия страхования, сведения о применяемом сторонами праве и арбитраже.

Разделы контракта обычно составлены в определенной логической последовательности, например: определение сторон; предмет договора; цена и общая сумма контракта, сроки поставки товаров; условия платежей; упаковка и маркировка товаров; гарантии продавцов; штрафные санкции; страхование; обстоятельства непреодолимой силы, арбитраж.

Если предметом договора являются сложные машины и оборудование, то в технические условия, условия испытаний, приемки, требования к технической документации, условия командировки специалистов для осуществления монтажа и т.д. Эти разделы могут включаться в текст контракта или прилагаться к контракту.

## **§2.ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТОРОН И ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА.**

В преамбуле контракта приводится определение сторон – это полное юридическое наименование контрагентов с указанием, какая сторона является покупателем, а какая продавцом.

Предмет договора определяет вид сделки, базисные условия поставки, наименование товара и его количество. Например: «Продавец продал, а Покупатель купил на условиях FOB Калининградский порт, башенные краны типа .А. в количестве .7 шт. .»

При указании количества товара следует учитывать имеющиеся различия в метрической и других системах мер и весов.

Качество товара подтверждается соответствующими документами - сертификатами - со ссылкой на международные, национальные и отраслевые стандарты.

Методы определения качества товара:

- осмотр (проверка) товара клиентом перед подписанием контракта;
- точное описание товара (это касается оборудования или продукции, производимой по заказу);
- подтверждение клиентом образца;
- ссылки на промышленные стандарты (ГОСТ, DIN, OENORM и т.п.).

Качество товара фиксируется после подписания контракта.

Для определения качества товара существуют следующие правовые возможности:

1. покупка с условием осмотра, когда весь товар осматривается перед заключением контракта;
2. покупка оптом. В этом случае речь идет о купле-продаже конкретной партии товара без определения качества и без перечисления отдельных частей (остатки на складе и т.п.; продавец не дает никакой гарантии по качеству и количеству);

3. покупка на пробу по образцу: качество проданного товара определяется по образцу (как правило, берется 2 - 3 образца; продавец и покупатель оставляют у себя по одному образцу для доказательства);
4. покупка на базе определенного качества. При этом установленное различие между согласованным и поставленным качеством компенсируется скидкой с цены или надбавкой к цене. Продавец может поставлять товар лучшего или худшего качества, поскольку он, в известной степени, зависит от субпоставщиков. Что касается компенсации за отклонение от качества, то, как правило, обе стороны договариваются, что разница в качестве компенсируется только тогда, когда она превышает установленные пределы;
5. сделка с последующим уточнением характеристик товара. Это в принципе типовой контракт, который определяет базис цены и количество (цена фиксируется лишь при заключении конкретного заказа, в котором устанавливается и количество товара);
6. опцион, подобная сделка заключается практически только при условии, что одна из сторон подтверждает ее в течение определенного срока.

Опцион может быть в пользу покупателя, если покупатель имеет право подтвердить опцион до определенного числа. Взаимный опцион, когда продавец также обладает правом предложить товар или отказаться от этого. Если точные потребности покупателя при заключении сделки еще не известны, то опцион, как правило, существует только в пользу покупателя. Это используется как раз в тех случаях, когда покупатель перепродает товар. При этом последний заключает со своим поставщиком твердый, т.е. безотзывный опцион в свою пользу, и лишь когда покупатель подтвердил ему куплю, он также подтверждает опцион своему продавцу. Чтобы ограничить риск для перепродавца, нужно сделать идентичными условия опциона и продажи. Подобные сделки называются «Back to back deals» («Спина к спине») и широко практикуются во всех тех сферах, в которых торговыми фирмами на мировом рынке закупаются и перепродаются сырьевые товары (химикаты, удобрения, энергоносители, руда и т.п.), иными словами, в транзитной торговле.

### **§3. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРА.**

Чтобы ограничить риски при заключении контракта, очень важно определить:

- кто организует и оплачивает перевозку товара от продавца к покупателю;
- кто несет риск в ходе осуществления этих функций;
- кто несет риск от гибели или порчи товара.

Распределение этих рисков между продавцом и покупателем производится на основе международных торговых обычаев, которые стали называться базисными условиями поставок, установленных Международной торговой палатой (МТП).

С целью исключения противоречий в толковании контрагентами базисных условий контрактов купли-продажи товаров Международная торговая палата (МТП) выступила в 1953 -

1980 и 1990 годах сборники толкований международных коммерческих терминов - «Икотермо». Эти сборники определяют основные права и обязанности сторон при различных базисных условиях. Обозначаются базисные условия начальными буквами слов, определяющих положение груза по отношению к транспортному средству. С учетом этого положения определяются обязанности продавца и покупателя; в том числе: кто и за чей счет обеспечивает погрузку товаров на транспортное средство, фрахтование транспортного средства, транспортировку товаров по территориям стран продавца, покупателя, транзитных стран, морем и воздухом, где и когда переходит с продавца на покупателя риск случайного повреждения или утраты товара.

Базисные условия определяют обязанности продавца в части упаковки и маркировки товаров, обязанности сторон по страхованию грузов и оформлению коммерческой документации, а также другие обязанности по выполнению контракта.

После обозначения базисных условий в контрактах указывается название пункта, к которому эти условия относятся. Такими пунктами могут быть аэродромы, морские и речные порты, железнодорожные станции, склады продавцов или покупателей, грузополучателей, бирж и аукционов, пограничные пункты, заводы-изготовители и потребители продукции, стройплощадки объектов.

По методике систематизации и оформления международных коммерческих терминов (инкотерминов, или базисных условий), предложенной Международной торговой палатой (МТП) в редакции «Инкотермса» 1990 года 13 терминов распределены на 4 группы. Официальные сокращения международных коммерческих терминов утверждения Международной торговой палатой и экономической комиссией ООН для Европы приведены в таблице 1.

#### Перечень официальных сокращений международных коммерческих терминов

Таблица 1.

№№ п/п	Международные коммерческие термины	Транспорт				
		водн.	авто.	ж/д.	воздуш.	комбинир.
	1 группа отправления					
1	EXW - EX Works - Франко-предприятие	+	+	+	+	+
	2 группа - основной фрахт не оплачен					
2	FCA - Free Carrier - Франко-перевозчик	+	+	+	+	+
3	FAS - Free Alongside Ship - свободен у борта судна	+	-	-	-	-
4	FOB - Free On Board - Свободен на борту	+	-	-	-	-
	3 группа - основной фрахт оплачен					
5	CFR - Cost & Freight - Стоимость и фрахт	+	-	-	-	-
6	CIF - Cost, Insurance & Freight	+	-	-	-	-



7	CPT - Carriage Paid To - Фрахт оплачен до	+	+	+	+	+
8	CIP - Carriage & Insurance Paid To - фрахт и страхование оплачено до	+	+	+	+	+
	4 группа - прибытие					
9	DAF - Delivered At Frontier - Поставка франко-границе	+	+	+	+	+
10	DES - Delivered Ex Ship - Поставка франко-судна	+	-	-	-	-
11	DEQ - Delivered Quay - Поставка франко-причал	+	-	-	-	-
12	DDU - Delivered Duty Unpaid - Поставка без уплаты пошлин	+	+	+	+	+
13	DDP - Delivered Duty Paid - Поставка с уплатой пошлин	+	+	+	+	+

«+» - возможно применение термина

«-» - невозможно применение термина

Права и обязанности сторон при соответствующих базисных условиях подробно описаны в «Инкотермс» и специальной литературе:

Базисные условия систематизированы таким образом, что каждое последующее увеличивает затраты и риски экспортера и уменьшает затраты и риски импортера по доставке товара от производителя до конечного покупателя.

Условия «Инкотермс» становятся составной частью контракта только при наличии обоюдного решения сторон, т.е. если при определении взаимных обязанностей они прямо или косвенно ссылаются на данные условия (например, указывают в тексте, что при толковании настоящего контракта имеют силу условия «Инкотермс» в действующей редакции). Следует учитывать при торговле с такими странами, как Австрия, Германия, Франция, что условия «Инкотермс» считают для них международными торговыми обычаями и используются даже тогда, когда это контрактами специально не оговорено.

Если в контракте предусмотрены специальные оговорки, противоречащие условиям «Инкотермс», то их действие имеет преобладающее значение. Другими словами, условия «Инкотермс», если на них в контракте сделана ссылка, являются базисными условиями контракта до тех пор, пока в контракт не включены другие, противоречащие им условия.

Таким образом, стороны свободны в своем праве устанавливать в контракте условия по желанию и связывать их с потребностями конкретной сделки. Следует иметь в виду, что

простой ссылки на «Инкотермс» недостаточно для определения полноты правовых отношений между сторонами контракта.

Другие обстоятельства - нарушение контракта и его последствия, а также вопрос собственности на товар - не регулируется условиями «Инкотермс».

Контракт может толковаться по ним, поскольку:

- они являются частью торговой практики (торгового обычая);
- упоминаются в порядке ссылки в стандартных условиях продавца или покупателя;
- косвенная ссылка на них содержится в контракте;
- они являются составной частью торгового законодательства.

Следует иметь в виду два условия. Во-первых, перед тем как заключить контракт, необходимо договориться с клиентом о включении «Инкотермс» в контракт, а также выяснить, в какой мере данные условия признаны законодательством страны-партнера. Во-вторых, по достижении договоренности о включении условий «Инкотермс» в текст контракта нужно определить, какое из этих условий выбрать.

При заключении контракта каждая сторона стремится к ограничению собственных обязанностей и рисков и перенесению их на другую сторону. В распределении обязанностей и риска обе стороны, как правило, руководствуются двумя критериями:

- положение на рынке;
- контроль за транспортом и страхованием.

Положение на рынке. Если на рынке существует множество конкурентов, продавец обычно вынужден предлагать условия, которые выгодны покупателю, иначе говоря, он, наверняка, обязан предложить свой товар на тех же самых условиях, что и конкуренты в стране покупателя. Скорее всего в этом случае продавец вынужден будет предложить товар «франко склад покупателя» или на условиях СИФ, включая стоимость страхования и фрахт. По крайней мере, он будет вынужден организовать перевозку товара и заплатить за нее по условиям КАФ, СИФ, «франко граница» или «включая стоимость доставки на завод покупателя». Нельзя, конечно, упускать из виду, что все дополнительные расходы со стороны продавца отражаются в цене.

Контроль за транспортом и страхованием. Крупный экспортер, регулярно поставляющий большое количество товаров, как правило, в состоянии получить от экспедиторов и страховых обществ более выгодные ставки, чем фирма, редко пользующаяся этими услугами. В таком случае целесообразнее организовать перевозку в стране экспортера, поскольку проведение работ на месте контролировать легче. Здесь продавец может предложить условия КАФ (включая стоимость и фрахт) или СИФ (включая стоимость, страхование и фрахт).

Продавцы и покупатели не всегда готовы принимать на себя риск гибели или порчи товара, при перевозках или риск повышения стоимости перевозки товара в другой стране.

При нормальных условиях торговли в европейских странах, а также в странах Северной Америки, где забастовки и политические волнения бывают редко, риск политического характера (забастовки в портах или внешнеторговые запреты) минимален. В этих случаях экспортер скорее готов принимать на себя риск перевозки товара, а также акцептовать такие

условия, при которых его обязанности распространяются до прибытия товара к месту назначения: «поставка на склад покупателя», «франко граница» или «франко пристань покупателя». Продавец, который считает, что такие риски для него неприемлемы, или если он не может учитывать возникающие дополнительные расходы в расчетах, наверное, предпочтет, чтобы риск внутренней перевозки (перевозки в стране покупателя) принял на себя покупатель. Эти обстоятельства соответствуют условиям FOB («франко борт судна»), CAF, CIF.

Прямо или косвенно на решения сторон продавать на условиях FOB могут влиять правительства. Это происходит по ряду причин. Торговые условия являются важным инструментом получения дополнительных заказов для национальных судоходных компаний и страховых обществ. Таким путем можно экономить иностранную валюту. Экспортер, который продает на условиях CAF, вынужден включать в свои расчеты соответствующие расходы, за счет чего он получает от своего клиента более высокую цену, т.е. сумму иностранной валюты. А покупатель, взявший расходы на себя, заплатит за этот товар в иностранной валюте меньше, так как за перевозку и страхование может заплатить в «домашней» валюте. Именно так многие, и прежде всего развивающиеся, страны субсидируют деятельность своих страховых и судоходных компаний.

Необходимо также иметь в виду, что условия «включая поставку в страну покупателя», распространяющиеся на обязанности продавца, увеличивают не только его расходы, но и риски. Риск гибели или порчи товара можно застраховать. К числу наиболее опасных рисков относятся возможное увеличение различных собственных расходов и форс-мажор (забастовки, эмбарго, рост пошлин и т.п.).

Влияние такого рода ситуаций важно ограничивать путем помещения в контракт оговорки о форс-мажоре, но при этом не следует упускать из виду, что стопроцентной гарантии от этого не существует. К тому же даже само толкование понятия «форс-мажор» в различных странах мира неодинаково.

#### **§4 КОНТРАКТНЫЕ ЦЕНЫ.**

Цена и общая сумма контракта. Цена товара - это количество денежных единиц определенной валютной системы, которую должен заплатить покупатель продавцу в той же или другой валюте за весь товар или единицу товара, доставленные продавцом на базисных условиях в указанный в контракте географический пункт.

Цены международных контрактов выражают в денежных единицах определенной валютной системы стоимость товаров. По согласованию сторон цены фиксируются в контракте в валюте одной из сторон контрагентов или в валюте третьей страны. Для платежа, то есть для взаимных расчетов между продавцом и покупателем, может быть выбрана другая валюта, не та, в которой зафиксированы цены.

В международной торговле практикуется несколько способов установления фиксации цен:

твердые цены;  
цены с последующей фиксацией;  
скользящие цены.

Твердые цены - те, которые согласовываются при заключении контракта и не изменяются в ходе его выполнения.

Цены с последующей фиксацией - устанавливаются в назанченные договорами сроки на основании согласованных партнерами источников.

Скользящие цены - могут применяться в контрактах с длительными сроками поставок (более одного года) в течение которых могут изменяться экономические условия производства товара.

Скользящая цена состоит из двух частей: базовой и переменной.

Базовая - устанавливается на дату предложения или подписания контракта; переменная - определяется на период изготовления или поставки товара и согласовывается контрагентами. В контракте определяют методику ее расчета и источники получения необходимой информации. Базовая цена рассчитывается продавцом на основе конкурентных материалов и согласовывается с покупателем при подписании контракта. При длительных сроках исполнения контракта могут изменяться: тарифы на перевозку груза, стоимость сырья, материалов и тарифы заработной платы, составляющие переменную часть цены.

Окончательная цена (Цк) учитывает изменения переменной части во время исполнения контракта и может быть рассчитана по формуле:

$$Ц_k = Ц_b (A + B + V + \dots) 100$$

, где Ц<sub>б</sub> – базисная цена товара;

A – неизменная часть цены (например, амортизация)

B – доля изменяющейся части цены товара (например, стоимость сырья и материалов);

$m_k$  и  $m_b$  – цена единицы сырья и материалов, соответственно на момент подписания контракта и на момент поставки.

V – доля изменяющейся части цены (например, заработной платы);

$Z_k$  и  $Z_b$  – тарифная ставка заработной платы, соответственно на момент подписания контракта и на момент поставки.

Цена может быть сразу же зафиксирована в контракте. Ее последующие изменения допускаются лишь при наличии определенных причин (условий). Для этого существуют правовые возможности, которые заносятся в контракт в виде оговорок.

#### ***Оговорка о колебании цены***

Данную оговорку применяют лишь при поставке товаров. Существуют три оговорки: (повышение), (понижение) и комбинированная (повышение – понижение).

В первом случае любое повышение рыночной цены ведет к повышению цены.

Во втором случае любое понижение рыночной цены ведет к понижению продажной цены. Любое повышение цены во внимание не принимается.

Комбинированная оговорка позволяет повышение и понижение цены в зависимости от соответствующего изменения рыночной цены. Такая оговорка применима преимущественно к товарам, котирующимся на биржах.

В процессе уторговывания цен с учетом состояния рынка и условий контракта применяются ценовые скидки, из которых наиболее распространены следующие:

- временные (сезонные);
- закрытые - предоставляются на продукцию, обращающуюся в замкнутых экономических системах, например, в рамках стран ЕС;
- базисные - устанавливаются при достижении определенного объема оборота в течение оговоренного периода времени;
- «сконто» - представляется за оплату товара на более выгодных, по сравнению с обязательными, условиях оплаты, определенными в контракте;
- дилерские - предоставляются торговым посредникам.

Право принятия решения об использовании скидок принадлежит импортеру.

Ценовые поправки - это метод приведения цен к единой технической и коммерческой базе. В первом случае используют поправки: на комплектацию поставки и установку оборудования; на техническую сопоставляемость. Во втором - на разницу таможенных пошлин; на условия платежей; на условия поставки, на сроки сделок.

Основным методом определения необходимого уровня цен, принятым в международной торговле, является изучение цен конкурентов на аналогичные товары. При этом вносятся поправки на сопоставление технических характеристик, а также учитывающие различия в коммерческих условиях сделок и тенденции изменения цен во времени.

Источниками сведений о ценах (конкурентными материалами) могут быть:

- достоверные копии предложений и контрактов конкурирующих фирм;
- прейскуранты с указанием предоставляемых скидок;
- биржевые котировки;
- справочные цены торговых ассоциаций и комитетов;
- публикации в коммерческих и отраслевых журналах, изданиях и т.д.

Привлечение конкурентных материалов способствует определению того уровня цены, который отражает общественно необходимые затраты труда основных поставщиков продукции на рынок и учитывает влияние других факторов, действующих факторов, действующих на этот уровень.

Расчеты и утверждение цен могут выполняться в одном из трех вариантов:

1. Обоснование экспортных или импортных цен производится при наличии достоверных «прямых» конкурентных материалов, то есть сведений об условиях торговли аналогичным товаром на подобных коммерческих условиях.

2. Конкурентный лист - расчет цен в табличной форме, когда требуется внесение нескольких поправок на сопоставление технических характеристик и коммерческих условий к двум и более конкурентным материалам.

3. Сложные расчеты выполняются, если для определения общей цены сделки требуется выполнить предварительные расчеты.

Согласование цен - один из самых сложных этапов заключения контракта, требующих высокой коммерческой и технической квалификации, опыта ведения переговоров.

## **§5. УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖЕЙ.**

В международной практике наиболее распространены следующие условия платежей:

1. Платежи наличными.
2. Продажа в кредит.

*5.1. Платежи наличными* – это оплата товара немедленно после передачи их продавцом покупателю или немедленная оплата товаров против предоставления продавцом в банк документов, подтверждающих факт поставки товаров в соответствии с условиями контрактов. Немедленным считается платеж, на совершение которого затрачено времени не более, чем необходимо для обработки и их банками платежных документов.

При простейших операциях платеж может быть осуществлен действительно немедленно после передачи товара и документов на него путем выписки покупателем чека на имя продавца.

В международной торговле расчет наличными осуществляется следующими способами:

- чеками;
- банковскими переводами;
- аккредитивами;
- инкассо.

Расчеты банковскими переводами от момента поставки товара продавцом до получения им денег включает следующие операции:

1. Продавец выписывает счет и в комплекте с другими документами, оговоренными условиями контрактов, отправляет его покупателю.
2. Покупатель, получив комплект платежных документов (КПД) проверяет их соответствие условиям контракта.
3. Банк покупателя извещает банк продавца о переводе ему денег.
4. Банк продавца извещает своего клиента о зачислении сумм на его счет.

Банковский процент за время перевода денег продавцом не взимается, что и является основным признаком расчета «наличными».

При экспорте массовых, однородных товаров импортеры рассчитываются с продавцами по «открытому счету», т.е. переводят им через установленные в контракте промежутки времени стоимость отправленных за это время товаров.

Расчеты банковскими переводами не дают продавцам гарантии в том, что покупатели и заказчики вообще оплатят поставленный товар. По этому в условиях контрактов обычно включаются обязательства покупателей предоставлять продавцам финансовые гарантии платежей. Покупатели платят банкам стоимость гарантии, которые являются оценкой риска не выполнения платежных обязательств.

Аккредитивная форма расчета, предусматривает обязательства покупателя открыть к установленному в контракте сроку, в определенном банке – эмитенте аккредитив (расчетный счет) в пользу продавца на оговоренную сумму.

Аккредитив – это обязательство банка перевести на счет продавца деньги против предоставления им согласованного с покупателем комплекта документов, подтверждающих поставку товара в соответствии с условиями контракта. Такой аккредитив называется документарным. Этот вид аккредитива не дает гарантии продавцу, что покупатель не отзовет аккредитив и товар будет оплачен.

Более надежным для продавца является безотзывный аккредитив. Когда банк эмитент дает гарантию, что аккредитив не будет отозван.

Еще более надежным является подтвержденный аккредитив, когда более надежный банк дает гарантию платежеспособности банка эмитента.

Если банк эмитент поручает другому банку, уполномоченному в стране экспортера, выплатить определенные денежные суммы, он ему переводит или обязуется перевести соответствующие средства.

Для открытия аккредитива импортеры отправляют в банк эмитент заявления по установленной форме, которая содержит необходимые условия аккредитива:

- название страны экспортера, наименование уполномоченного банка;
- вид и сумму аккредитива, срок его действия;
- перечень документов, против которых должна осуществляться оплата.

Банк-эмитент, открывая аккредитив, направляет банку, уполномоченному в стране экспортера соответствующую инструкцию с указанием перечня платежных документов.

Схема аккредитивной формы расчетов:

1. Экспортер производит поставку товара, передает комплект платежных документов (КПД) в свой уполномоченный банк, который формально проверяет состав КПД и пересылает банку эмитенту (Б-Э) для оплаты.
2. Банк-эмитент, убедившись в правильности КПД и выполнении обязательств экспортером, осуществляет платеж с аккредитива, т.е. зачисляет соответствующую сумму на корреспондентский счет Б-Э и направляет ему извещение (кредит-авизо), с указанием конкретного получателя.

Экспортер может переуступить право получения средств с аккредитива третьим лицам (например, своим кредиторам), выдвинув перед импортером требование открыть переводной (трансферабельный) аккредитив.

Аккредитив открывается на определенный срок, который может быть продлен при необходимости. За открытие аккредитива банк берет определенную комиссию, размер которой зависит от суммы, степени сложности и срока действия аккредитива.

Эта форма расчетов удобна для экспортера, т.к. гарантирует платежи, но более дорогая чем расчеты переводами.

Аккредитивная форма основана на работе двух банков корреспондентов первой категории находящихся в странах экспортера и импортера.

Инкассо - также основано на работе двух банков корреспондентов.

Схема расчетов:

1. Экспортер осуществляет поставку товара и передает в свой комплект платежных документов (КПД), оформленных в соответствии с условиями контракта с приложением к нему *инкассового поручения*, содержащие инструкции для банка.

2. Банк экспортера проверяет правильность оформления инкассового поручения, коммерческих и финансовых документов и пересылает их инкассирующему банку корреспонденту в стране импортера.

3. Банк импортера извещает своего клиента (покупателя) и передает ему КПД либо против уплаты указанной в инкассовом поручении суммы (при расчете наличными), либо против акцепта срочной тратты (при предоставлении кредита в вексельной форме).

4. Банк импортера извещает банк экспортера о зачислении соответствующей суммы на корреспондентский счет банка экспортера.

5. Банк экспортера сообщает клиенту о зачислении средств на его счет.

Недостатком инкассовой формы расчета являются разрыв во времени между отгрузкой товара, передачей документов в банк и получением платежа.

Инкассовая форма может быть с «предварительным акцептом» и «последующим акцептом». Первая форма выгодна импортеру, поскольку не требует до получения товара изымать сумму из оборотных средств, а экспортеру при этой форме длительное время не возмещают средств, вложенных в производство и транспортировку товара.

Для продавцов более выгодна инкассовая форма платежа с последующим акцептом.

Схема этой формы расчета:

1. Инкассирующий банк экспортера сам проверяет соответствие документов условиям контракта и зачисляет сумму стоимости поставленного товара на счет импортера.

2. Затем извещает банк плательщика о произведенной операции и направляет ему КПД.

3. Банк импортера передает своему клиенту документы для проверки, и при их соответствии требованиям контракта импортер акцептует уже произведенный платеж.



Эта форма выгодная экспортеру используется между партнерами, доверяющими друг другу. Практикуется также ускоренные расчеты по сделке путем «телеграфного инкассо с последующим акцептом», когда инкассирующий банк немедленно производит зачисление сумм на счет экспортера, телеграфно извещая банк плательщика по про изведенной операции и высылает ему документ.

5.2. ПРОДАЖА В КРЕДИТ - наиболее частая форма расчетов во внешнеторговых сделках.

Классификация кредитов:

- 1) По срокам: Краткосрочные - до 12 месяцев. Среднесрочные - от 1 до 3 лет. Долгосрочные - свыше 3 лет.
- 2) По стоимости: от беспроцентных рассрочек платежей до выплаты экспортерам процентов, близких к заемным ставкам банков.
- 3) По источникам предоставления: фирменный (коммерческий), банковский, государственный, смешанный, международный (предоставляемый банками или организациями).
- 4) По формам предоставления: товарный, валютно-денежный, в виде услуг («ноу-хау», лизинг, и т.д.).
- 5) По обеспеченности: обеспеченные товарно-материальными ценностями или залогом и не обеспеченным.
- 6) По видам товарных групп: кредитование потребительских товаров, инвестиционных товаров, специальных торговых операций.
- 7) По технике предоставления: наличные, акцептные кредиты, облигационные займы.

Наиболее простой формой товарного кредита является беспроцентная рассрочка платежей - это промежуточная форма расчетов между немедленным платежом наличными и продажей товаров в кредит.

При экспорте массовых однородных товаров часто используются краткосрочные кредиты с платежами по открытому счету, когда по условиям контракта покупатель обязаны переводить экспортерам суммы поставленных за прошедший период товаров через определенные промежутки времени или в фиксированные календарные даты.

На крупные партии товара могут предоставляться долгосрочные кредиты на основе вексельной формы платежей. Порядок расчетов при этом: экспортер осуществляет поставку товаров, затем передает покупателю документы на товар, против акцепта им (письменно подтвержденного) переводного векселя (тратты), выписанного продавцом на сумму долга.

Переводной вексель (тратта) - это письменный документ, представляющий безусловный приказ векселедателя (экспортера) плательщику (импортеру) уплатить ему или третьему лицу (чаще всего банку экспортера) указанную в тратте сумму в установленный срок.

В траттах может указываться обязательства акцептовавшего ее импортера платить по приказу векселедателя или третьего лица-векселедержателя (ремитента).

Векселя являются ценными бумагами и могут быть использованы как средство платежа. В этом случае векселедержатель (ремитент) может передать трату другому своему контрагенту, сделав на ней соответствующую передаточную надпись. Тратта может быть передана в банк (учтена банком) в целях погашения обязательств векселедателя перед другим контрагентом, либо принято в обеспечение представленных экспортеру кредитов.

В случае, когда товарные кредиты предоставляются с начислением годовых процентов (интереса), в траттах указывается стоимость товара с учетом интересов по кредитам, или выписываются отдельные тратты на сумму накапливающуюся по кредитным ставкам, к установленным срокам платежа.

## **§6. ДРУГИЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА**

### **СРОКИ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ**

Сроки поставки товаров в коммерческих контрактах - это календарные даты, к которым товары должны быть доставлены продавцами в установленные контрактами географические пункты. Часто это определяется базисными условиями контрактов. Например, «срок поставки 17 декабря 1996 г. FOB порт Калининград» означает, что до истечения установленной даты товар должен быть погружен на борт судна. Это фиксируется в коносаменте - свидетельстве о морской перевозке.

В контрактах могут устанавливаться месячные, квартальные, полугодовые или годовые сроки поставки.

При продаже товаров с выставок и ярмарок или при торговле между соседними странами контрактом может быть предусмотрена «немедленная поставка», тогда календарные даты не фиксируются.

По обычаям международной торговли «немедленно» означает обязательство продавца поставить товар в любой день в течение не более двух недель.

При условии «как можно быстрее» продавец обязан принять все меры к поставке товара в кратчайший срок.

Используются в контрактах и такие сроки поставки, как «по мере готовности», «по открытию навигации», «по мере накопления партии не менее ... тонн» и т.д.

В современных условиях развития мирового рынка, когда предложение товаров превышает спрос, выполнение сроков поставки согласно указанных в контрактах является одним из важнейших показателей конкурентоспособности товаров.

### **УПАКОВКА И МАРКИРОВКА**

В практике международной торговли род упаковки зависит от ее назначения:

для расфасовки товара;

- рекламных целей;

- сохранности товаров в различных внешних средах;
- защиты изделий от механических повреждений при перевозках и перегрузках;
- механизации погрузо-разгрузочных работ и т.д.

Стоимость упаковки в зависимости от ее назначения и характера товара может колебаться в широких пределах от нескольких процентов до половины стоимости самого товара.

Требования к упаковке товаров можно условно разделить на общие и специальные.

Общие требования к упаковке определяются обязанностью всех экспортеров обеспечить физическую сохранность грузов при поставке на базисных условиях. Так, экспортеры, продавшие товар на условиях FOB, CIF, FAS, CAF, в соответствии с условиями «Инкотермс», обязаны поставить товар в морской упаковке. Разумеется, эта упаковка должна выдержать также автомобильные и железнодорожные перевозки как в стране экспортера, так и на территории покупателя. При поставках на условиях «франко-граница» экспортер обязан выполнить упаковку, обеспечивающую сохранность груза при транспортировке железнодорожным и автомобильным транспортом.

Экспортеры всегда несут ответственность за повреждения товаров, если они произошли из-за несоответствия упаковки базисным условиям контрактов, даже если в контракте нет никаких особых требований к ее выполнению.

Специальные требования к упаковке выдвигаются импортерами. Причинами таких требований могут быть следующие:

- импортеру необходима специальная расфасовка товара для сбыта его потребителям без дополнительной переупаковки;
- импортер предъявляет особые требования к весам и габаритам грузовых мест применительно к имеющимся в его распоряжении подъемным и транспортным средствам;
- импортер вынужден рассчитывать на длительное хранение товара на открытой площадке и требуют выполнения усиленной гидроизоляции и т.д.

Маркировка грузов выполняет в технологии внешнеторговых операций следующие функции:

как товаросопроводительная информация, содержащая реквизиты импортера, номера контракта и транса, весогабаритные характеристики мест, номер места и количество мест в партии или трансе;

указание транспортным фирмам по правилам обращения с грузом;

предупреждение об опасностях при обращении с грузом.

Кроме этих, обязательных реквизитов, может наноситься рекламная маркировка, если это не противоречит условиям контракта.

Особое значение имеет упаковка потребительских товаров, которая обычно содержит информацию о товаре, рекламу товара и его производителя. Экспортерам потребительских товаров всегда следует учитывать, что покупатель судит о товаре сначала по упаковке, а потом уже по качеству самого товара.

## ГАРАНТИИ ПРОДАВЦОВ

Внешнеторговые контракты содержат гарантии продавцов в отношении технических характеристик товаров и их качества, регламентируют ответственность продавцов за соблюдение гарантированных показателей.

Гарантии продавцов действуют в течение согласованного в контракте срока при условии выполнения покупателем инструкций по транспортировке, хранению и использованию товара.

Продавцы гарантируют соответствие товаров техническим условиям контрактов, национальным или международным стандартам, образцам и такому понятию, как «нормальное качество товаров», принятому в международной торговле. Это понятие в основном относится к сырьевым товарам и, прежде всего, к товарам животного и растительного происхождения.

Технические гарантии обычно проверяются в ходе использования товаров потребителями.

Технически сложные контракты могут содержать, наряду с гарантированными техническими характеристиками, и согласованные методики проверок и испытаний. Эти проверки могут выполняться и персоналом покупателей, и специализированными контрольными фирмами и учреждениями.

Условия контракта могут предусматривать проведение испытаний как на предприятиях-изготовителях, так и у покупателей.

Общим правилом в международной торговле является то, что окончательная приемка сложных механизмов производится у потребителей в процессе гарантийной эксплуатации оборудования или при гарантийных испытаниях.

В разделе гарантий предусматривается также ответственность продавцов и варианты решения вопросов, связанных с поставками некачественных товаров.

Следует иметь в виду, что международные контракты всегда содержат условия, защищающие интересы покупателя, и дают право последнему в одностороннем порядке расторгнуть контракт, если товары не соответствуют техническим и качественным характеристикам.

## ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ И ВОЗМЕЩЕНИЕ УБЫТКОВ

Условиями международных контрактов предусматриваются финансовые санкции, которые представляют собой добровольное и взаимное согласие сторон выплачивать друг другу определенные суммы за нарушения контрактных обязательств.

Общим правилам коммерческих отношений контрагентов является: штрафные санкции по своим размерам и порядку начисления должны вести к выполнению обязательств, а не носить разорительный характер.

Методика расчета убытков, в зависимости от степени невыполнения обязательств, согласовывается сторонами.

В контрактах устанавливаются предельные размеры убытков, при превышении которых покупатели приобретают право расторгнуть контракт и воспользоваться гарантией должного исполнения контракта, если она предусмотрена контрактом.

Полученные по этой гарантии средства импортеры используют для покрытия своих убытков и расходов, связанных с размещением заказов у других поставщиков.

## СТРАХОВАНИЕ

Этот раздел контракта включает четыре основных условия:

что страхуется;

от каких рисков;

кто страхует;

в чью пользу страхует.

При сделках купли-продажи страхуют товары от риска повреждения, порчи или утраты при транспортировке.

Ссылки в контракте на базисные условия ФОБ, СИФ, «франко-граница» и т.д. определяют страхователей, которые обязаны заключить договоры о страховании (см. тему 3).

Договор со страховой компанией (страховщиком) заключается обычно в пользу импортера или конкретного получателя. Страховой полис может быть выписан и «на предъявителя».

Страхование грузов может осуществляться на условиях:

- с ответственностью за все риски;

- с ответственностью за частую аварию;

- без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения.

Эти условия отличаются набором страхуемых рисков и спецификой возникновения страховых случаев.

Условиями контрактов может быть уточнено, кто-продавец или покупатель - несет расходы по страхованию, то есть кто будет оплачивать страхование. Расходы всегда несет покупатель, и они учитываются в цене.

Вопросы страхования требуют специального изучения международного права, так как расходы могут составлять значительные суммы.

Условиями контрактов обычно предусматривается обязательство экспертов предоставлять покупателям страховые полисы или сертификаты, которые входят в комплекты платежных документов.

Подробнее о страховании грузов написано в специальной литературе (1, 5, 6, 7, 9, 12).

Обстоятельства непреодолимой силы (Форс-мажор)

На ход исполнения контрактов могут оказать существенное влияние обстоятельства, предугадать наступление которых заранее при заключении контрактов стороны не имели возможности, поскольку они возникают в результате непредвиденных и неотвратимых событий чрезвычайного характера.

Такие обстоятельства называются «обстоятельствами непреодолимой силы» или «форс-мажорными обстоятельствами». К ним обычно относят пожары, наводнения, землетрясения, эпидемии и другие действия стихийных сил природы.

При наступлении «обстоятельств непреодолимой силы» срок исполнения обязательств для стороны, на которую воздействуют эти обстоятельства, отодвигается на весь период их действия и ликвидации последствий. Во избежание возникновения разногласий (какие обстоятельства могут быть отнесены к форс-мажорным) в контрактах обычно приводится согласованный контрагентами перечень таких обстоятельств.

«Обстоятельства непреодолимой силы» могут действовать настолько долго, что исполнение контракта для сторон может стать экономически бессмысленным. Поэтому контрагенты устанавливают в контрактах предельные сроки, после которых стороны имеют право аннулировать взаимные обязательства. При этом всегда оговаривается, что ни одна из сторон не будет иметь права потребовать от другой стороны возмещения убытков. Исключением иногда является требование импортеров возвращать выплаченные авансы, но оно представляется недостаточно обоснованным, так как весьма сложно доказать, что экспортеры к моменту возникновения «обстоятельств непреодолимой силы» не потратили авансы на проектные работы, приобретение материалов, изготовление оснастки и т.д.

#### АРБИТРАЖ.

Арбитражные и судебные разбирательства споров могут возникнуть из-за различного толкования контрагентами своих обязательств. Международная практика предусматривает решение таких споров арбитражем (третейским судом).

Кроме перечисленных, обязательных условий, в контракте купли-продажи могут быть определены другие, обусловленные особенностями товара способами его транспортировки, хранения, таможенными требованиями и т.д.

Они определяются сторонами по взаимному согласию на основе нормативно-правовой базы.

## **ГЛАВА 3 СДЕЛКИ АРЕНДЫ И ПОДРЯДА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

### **§1. АРЕНДА - ПОНЯТИЕ И ВИДЫ.**

Аренда как способ торговли возникла еще в древние времена. Так, в XI веке венецианцы сдавали торговцам и владельцам торговых судов в аренду чугунные якоря, считавшиеся по тем временам очень дорогими.

В начале 50-х годов XX века долгосрочная аренда машины и оборудования стала широко использоваться в США, затем как форма сбыта товаров появилась в международной торговле.

Первую специализированную лизинговую форму в США основала компания «Юнайтед стейтс лизинг корпорейшн», затем стали быстро возникать новые «финансово-лизинговые общества», предлагавшие своим клиентам все новые формы лизинговых сделок.

В начале 60-х годов лизинговые компании (ЛК) получили широкое развитие в Европе.

Позднее в лизинговый бизнес вторгся банковский капитал.

Аренда как вид торговли получила развитие под влиянием изменений уровней спроса и предложения на рынке машин и оборудования. Производители сложных и дорогостоящих машин, комплексных технологических линий и оборудования, сооружений и транспортных средств столкнулись с проблемами сбыта своей продукции на мировом рынке. В то же время потенциальных покупателей сдерживали высокие цены на эту продукцию и быстрое моральное старение техники в связи с высокими темпами НТП. Таким образом были созданы предпосылки для лизинга - долгосрочной аренды движимого и недвижимого имущества.

Факторами быстрого развития аренды явились: для производителей - дополнительная возможность сбыта продукции в условиях жесткой конкуренции на внутренних и внешних рынках; для потребителей - возможность в условиях высоких темпов НТП обновлять оборудование без единовременной мобилизации значительных финансовых средств на его приобретение.

Предметами аренды может быть различное движимое и недвижимое имущество: машины и оборудование, сооружения и транспортные средства, выставочные, производственные, культурно-бытовые и другие помещения, разнообразные товары длительного пользования.

В настоящее время аренда активно используется на сезонных работах - в сельском хозяйстве, рыболовстве, строительстве, а также для временного увеличения производственных мощностей с целью выполнения отдельных крупных заказов. Аренда позволяет избежать перевозок машин и оборудования на большие расстояния к месту работ. Строительные и монтажные компании обычно арендуют машины и механизмы у лизинговых компаний, ближайших к местам сооружения объектов.

В зависимости от ее длительности аренда называется лизингом (leasing- долгосрочная аренда), хайрингом (hiring - среднесрочная аренда) и рентингом (renting - краткосрочная аренда).

Длительность каждого вида аренды зависит от характера предметов аренды и под влиянием научно-технического прогресса имеет тенденцию к сокращению. Так, для современного наукоемкого оборудования аренда на срок более года считается лизингом, от нескольких месяцев до года - хайрингом, на срок от нескольких дней до нескольких месяцев - рентингом. В последние десятилетия резко увеличился объем операций по лизингу недвижимости в виде комплексов технологического оборудования и целых промышленных предприятий, когда перемещается не предмет аренды, а арендатора.

Значительным потенциалом для лизинговых операций обладают рынки развивающихся стран, в которых наряду с развитием национальных компаний быстро расширяется сеть филиалов транснациональных корпораций. Среди компаний, участвующих в лизинговом бизнесе, происходит углубление специализации: одни содействуют лизинговым компаниям в приобретении машин и оборудования для сдачи в аренду, другие ведут обслуживание арендованных и ремонт возвращенных товаров, третьи специализируются на продаже машин и оборудования, бывших в употреблении. В ряде стран лизинговые операции осуществляются при посредничестве брокерских фирм. Наряду с банками действуют особые фирмы (инвесторы), кредитующие лизинговые операции.

Наибольшее распространение получили лизинговые компании, специализированные в определенной отрасли. Так, например, компания, специализирующаяся на лизинге строительного оборудования, может предложить в аренду широкую номенклатуру товаров: самосвалы, бетоновозы, бетононасосы, бульдозеры, экскаваторы, подъемные краны, сварочные машины, компрессоры, пневмоинструменты, геофизические приборы, жилые трейлеры для рабочих, сборные помещения для технического персонала и т.д.

Как правило, специализированная ЛК приобретает у производителей в кредит или на кредит, полученный от банка или от другого инвестора, товары в свою собственность и сдает их пользование за арендную плату.

Материнская ЛК транснациональной корпорации обычно перепродает продукцию в кредит зарубежной дочерней ЛК, которая сдает эту продукцию в аренду. Полученная от арендных операций прибыль переводится материнским компаниям путем применения внутрикорпорационных трансфертных цен. Лизинговые компании широко практикуют размещение у производителей заказов на оборудование в соответствии с предварительно заключенными соглашениями о сдаче его в аренду.

Большинство лизинговых компаний являются финансово независимыми от производителей предметов аренды. В последние десятилетия наблюдается особенно быстрое развитие специализированных арендных сетей, в которых наряду с головными компаниями, являющимися основными инвесторами в арендные операции, активно работают на рынке и субарендные фирмы, максимально приближенные к арендаторам. Такие сети действуют в области как долгосрочной, так и краткосрочной аренды.

В финансировании арендных операций участвуют производители предметов аренды, создавая в своих сбытовых подразделениях специализированные службы или вкладывая капиталы в дочерние компании. Однако основной объем финансирования арендных операций



осуществляют банки или фирмы, специализирующиеся на инвестировании капитала в эту область предпринимательской деятельности.

С помощью арендных операций их участия получают экономические преимущества по сравнению с употреблением товаров в кредит. Но в отличие от долгосрочного кредита лизинг представляет собой ссуду под обеспечение имущества с гарантией целевого использования предоставленных средств. В то же время лизинг с долгосрочным кредитом объединяет передача имущества в пользование арендатору в долг на длительный срок.

Лизинг содержит в себе и элементы финансирования: это возможность приобретения имущества в пользование. Но в отличие от финансирования при лизинге это имущество оплачивается за счет кредита. Кроме того, при лизинге дорогостоящего имущества привлекается банковский капитал, что позволяет арендатору эксплуатировать новейшее оборудование при минимальных затратах.

Под «имуществом» подразумеваются все предметы аренды: машины, оборудование, транспортные средства, сооружения и т.д.

В промышленно развитых странах аренда считается эффективным методом стимулирования экономики за счет ускоренного обновления производства, поэтому правительство предоставляет льготы и арендаторам, и арендодателям (ЛК). Так, ЛК имеют возможность ускоренного (более 25% в год) списание средств на амортизацию сданных в аренду машин и других видов товара. Это позволяет ЛК уменьшить величину облагаемой полосами прибыли, и за счет этого снизить арендные ставки. В условиях конкуренции такая система выгодна обеим сторонам: повышается конкурентоспособность ЛК и повышается интерес арендатора: аренда для него становится более выгодной, чем приобретение товара в кредит.

Долгосрочная аренда с активным использованием правительственных поощрений получила название ливеридж лизинг и активно используется при аренде наукоемкого оборудования, например электронно-вычислительных машин, медицинского оборудования, самолетов и т.д.

## **§2. ДОГОВОР АРЕНДЫ И ЕГО СОДЕРЖАНИЕ.**

Характерными особенностями договора аренды являются следующие.

Предмет аренды всегда строго индивидуализирован. В описании предмета обычно приводятся его характеристики, гарантируемые арендодателем.

Срок аренды четко определяется условиям соглашения. Он обычно начинается с момента передачи предмета в пользование арендатору и заканчивается его изъятием из пользования или продажей в собственность пользователю. Договор может устанавливать полный срок аренды или предусматривать начальный срок аренды и порядок его продления.

При аренде крупных машин и оборудования, в особенности изготовленных по индивидуальным требованиям арендатора, в договоре устанавливается срок, в течение которого ни арендатор, ни арендодатель не имеют права прервать его действие, за исключением грубых

нарушений условий поставки, требований к техническому уровню и качеству, а также обязательств по платежам.

Крупные, сложные машины и оборудование, технологические комплексы и промышленные предприятия являются обычно предметами долгосрочной аренды-лизинга. Если договор лизинга предусматривает, что обслуживание, ремонт и все виды страхования осуществляются арендатором, то такой лизинг называется финансовым. В этом случае в преамбуле содержится указание на финансовый характер аренды, т.е. на то, что имущество, является предметом контракта, приобретено лизинговой компанией исключительно с целью сдачи его в аренду. Контракт на аренду с обслуживанием оборудования арендодателем по существу представляется собой комплекс договоров финансового лизинга и подряда. Этот тип аренды применяется при лизинге сложного технологического оборудования, электронно-вычислительных комплексов, копировальных машин и т.д.

Если лизинговый контракт включает в себя, помимо договора аренды, продажу арендатору оборудования или недвижимости в кредит либо финансирование строительства и других работ, то такой вид аренды называется пэкидж лизинг. Примерами такого лизинга может быть сдача в аренду промышленных предприятий, когда здания продаются в кредит, оборудование сдается в аренду, а расходы по земельной ренте и гарантиям финансируются лизинговой компанией.

При обычном лизинговом договоре, когда по истечении срока аренды предусматривается право арендатора купить предмет аренды, арендатор может рассчитывать на получение более низких арендных ставок. При этом он предоставляет финансовые гарантии своих обязательств по закупке, гарантии дают банки под залог предметов аренды.

Предметами среднесрочной аренды могут быть строительно-монтажные сооружения и оборудования, сельскохозяйственных ЭВМ, крупные транспортные средства.

Договоры на аренду транспортных средств (судов, авиалайнеров, автобусов и т.п.) могут заключаться как «тайм-чартер» (time charter) - если транспортное средство фрахтуется с экипажем и водителем, и «бертоут» (bare-boat charter) - если без экипажа.

Те же виды имущества могут быть предметами краткосрочной аренды. Кратко-и среднесрочная аренда называется оперативной. В договорах по оперативной аренде обычно предусматривают обязанности арендодателя обеспечивать техническое обслуживание и страхование предмета аренды и иногда - арендатора. В последнее время помощь арендодателей (ЛК) в обслуживании предметов аренды часто предусматривается и в лизинговых договорах.

Технические гарантии в договорах аренды определяются двумя способами:

1. арендодатель (ЛК) принимает на себя ответственность по этим гарантиям;
2. ЛК передает ответственность по гарантиям непосредственно изготовителям предметов аренды.

Претензии по техническим гарантиям рассматриваются сторонами так же, как и при договорах купли-продажи. Однако наряду с правом взыскивать штрафные санкции и убытки за несвоевременную или некачественную поставку предметов аренды арендаторы получают право задерживать платежи.

Договоры аренды содержат и обязательства арендаторов использовать предметы аренды в соответствии с правилами эксплуатации и могут предусматривать право арендодателей осуществлять проверку.

Современные договоры на лизинг наукоемкого оборудования нередко содержат обязанность арендодателей до истечения срока аренды заменять арендуемые машины, оборудование и другие предметы на новые, более совершенные. По существу, такие условия являются правом арендаторов воспользоваться возможностью модернизации производства в соответствии с темпами научно-технического прогресса. Естественно, что замена арендуемых машин и оборудования на более совершенные требует перезаключения договора с согласованием новых ставок и других условий.

Право собственности по всем договорам аренды остается за арендодателями, что исключает необходимость предоставления арендаторами финансовых гарантий на стоимость предметов аренды.

Дополнительные услуги являются предметом всех видов аренды, за исключением финансовой. Объем обязательств арендодателей по управлению предметами аренды, наблюдению за их эксплуатацией, по техническому обслуживанию, обеспечению запасными частями является предметом согласования сторон при заключении договоров аренды. В зависимости от характера предметов аренды, сроков аренды, возможностей арендаторов соотношения обязательств сторон могут быть различными. То же относится и к страхованию. При рентинге легковых автомобилей, например, арендодатель страхует и автомашину и арендатора от всех видов аварий и претензий третьих лиц, а договоры на финансовый лизинг обычно включают обязательства арендаторов осуществить страхование в пользу арендодателей.

Арендные договоры содержат много других условий, касающихся порядка эксплуатации и обслуживания предметов аренды, обязательства арендаторов не разглашать технических секретов, а также условия, касающиеся «форс-мажорных обстоятельств» и т.д., которые в принципе не отличаются от условий договоров поставки.

### **§3. АРЕНДНАЯ ПЛАТА (АРЕНДНАЯ СТАВКА)**

Сумма арендной платы должна возмещать арендодателю:

- рыночную стоимость закупленных у поставщиков предметов аренды за вычетом их остаточной стоимости после окончания ее срока;
- стоимость кредита, полученного от производителя, банка или другого инвестора;
- административные издержки, расходы на страхование и техническое обслуживание и т.д.

Кроме того, арендная плата должна обеспечивать арендодателю возможность получения запланированной прибыли на капитал, вложенный им в арендную операцию.

Таким образом, сумма арендной платы с учетом остаточной стоимости (АП) может превышать стоимость приобретения предмета аренды (СПА) на величину издержек арендодателя (Исто) и его прибыль (П):

$$АП = СПА + Исто + П$$

Арендные ставки, как и международные цены, зависят от спроса и предложения на рынке. Ставки на краткосрочную и среднесрочную аренду серийных машин, оборудования, бытовых приборов, инструментов и инвентаря под влиянием конкуренции нивелируются и достаточно хорошо известны на рынке. Определение ставок на аренду машин и оборудования индивидуального изготовления представляет известные трудности. Здесь следует исходить из того, что чистая стоимость аренды с учетом остаточной стоимости, но без расходов на страхование, техническое обслуживание и другие услуги, предоставляемые арендодателем, не должна превышать стоимости машин и оборудования при их приобретении в кредит и стоимость самого кредита. Такая закономерность связана с дополнительными преимуществами, получаемыми арендодателями при правительственном стимулировании арендных операций.

В международной практике стоимость аренды рассчитывается на основе сопоставления конкурентных листов, в которых содержатся экономические условия аренды, предлагаемые разными иностранными ЛК. При отсутствии необходимых конкурентных предложений можно использовать для расчета данные по продаже аналогичных товаров в кредит.

На этой основе рассчитывают ориентировочную стоимость лизинга с учетом прогнозируемой остаточной стоимости возвращаемых машин и оборудования после окончания срока аренды и снижения налоговых платежей при возможности ускоренной амортизации. Расчет должен учитывать издержки арендодателя и планируемую им прибыль на вложенный капитал. Остаточная стоимость машин и оборудования зависит от их технических характеристик и темпов научно-технического прогресса.

При сроке аренды  $T_1$  остаточная стоимость ( $C_1$ ) определяется темпом физического износа. При сроке аренды  $T_2$  остаточная стоимость ( $C_2$ ) определяется темпом морального износа. Зависимость физического и морального износа должна прогнозироваться арендодателями и арендаторами для каждого вида машин и оборудования.

Величины равномерных арендных ставок определяются делением общей стоимости аренды на число платежей. Арендные ставки обычно являются суммами основных ставок, связанных со стоимостью аренды машин и оборудования, и дополнительных - за предоставляемые арендодателями арендаторам дополнительные услуги (страхование, техническое обслуживание и т.д.). При кратко- и среднесрочной аренде обычно устанавливаются постоянные величины основных ставок на весь период, при лизинге применяются как постоянные, так и изменяемые ставки. При этом арендодатели стремятся установить регрессивный характер изменения арендных ставок, чтобы обеспечить себе максимум арендных платежей в начальный период аренды и заинтересовать арендаторов в продлении ее сроков.

В тех случаях, когда на момент заключения лизингового соглашения стороны не могут определить перечень и объем услуг, которые потребуются арендатору, они договариваются, что ставки за эти услуги будут подсчитываться по их фактической себестоимости для арендодателя, увеличенной на величину вознаграждения, принимаемую обычно в пределах 10 - 20%. Даже то обстоятельство, что на период аренды собственником ее предмета остается арендодатель, не дает полной гарантии соблюдения его интересов. Если арендатор окажется на любом этапе аренды неплатежеспособным, арендодатель может понести потери в размере нескольких очередных платежей. Поэтому интересы арендодателя могут защитить либо применение регрессивных ставок, либо выплата при подписании контракта аванса в размере двух-трех арендных платежей. Однако стремление арендодателей застраховаться путем регрессивных ставок и авансов сдерживается конкуренцией на рынке.

Арендные ставки устанавливаются не только в зависимости от срока аренды, но и от интенсивности использования предмета. Например, при рентинге автомашин арендная плата взимается за каждый день аренды и за дополнительный километраж пробега сверх установленной нормы.

Следует иметь в виду, что чем дольше срок аренды, тем больше стоят затраты на техническое обслуживание и эксплуатацию предмета аренды. Поэтому на практике только недвижимость может сдаваться на длительный срок, движимое имущество арендуется на срок в пределах 5-6 лет.

#### **§4. ЛИЗИНГ, АРЕНДА, КРЕДИТ ПОКУПАТЕЛЮ И ФИНАНСОВЫЙ КРЕДИТ. СХОДСТВО И РАЗЛИЧИЕ.**

С экономической точки зрения между такими формами торговли, как финансовый лизинг, оперативная аренда, кредит покупателю и финансовый кредит есть сходство и отличие. Можно сказать, что лизинг является договором особого рода, в котором сочетаются элементы арендного договора и договора о предоставлении кредита.

*Лизинг и аренда.* При получении объекта в пользование лизинга получатель принимает на себя обязанности, связанные с правом собственности (риск случайной гибели, техобслуживания) хотя по правовым нормам лизингодатель остается владельцем объекта лизинговой сделки. В отличие от арендатора лизингополучатель выплачивает лизингодателю на ежемесячную плату за право пользования объектом, а полную сумму амортизационных отчислений. В случае выявления дефектов в объекте лизинговой сделки лизингодатель считается свободным от гарантийных обязательств и в порядке компромисса уступает лизингополучателю право предъявления рекламации (претензий) к поставщику данного объекта. Таким образом основная особенность лизингового договора в том, что с точки зрения распределения рисков, ответственности и гарантий лизингодателя арендные договорные отношения заменяются правовым регулированием на основе договоров купли-продажи. Важной особенностью финансового лизинга является зафиксированный в договоре и не подлежащий

обмене срок, в течение которого обе стороны имеют гарантированный правовой статус. Лизинговый договор может предусматривать право досрочной выплаты общей суммы обязательств по лизинговым взносам. При возврате объекта лизингополучатель выплачивает также стоимость объекта за вычетом суммы амортизации.

Оперативный лизинговый договор подлежит расторжению в любой момент и на него распространяются правовые нормы арендного договора. Оперативные лизинговые договоры в отличие от финансовых оснований не на получении предмета, а на финансировании. В них не предусматривается полная амортизация и отнесение рисков, связанных с правом собственности, на счет лизингополучателя.

Отличие арендного и лизингового договоров состоит также в сумме выплат. При лизинге учитывается покупная цена объекта, срок лизинга, остаточная стоимость и процентная ставка. При аренде размер выплат зависит от рыночной конъюнктуры (спроса и предложения). В отличие от аренды, при лизинге практикуется получение объекта в собственность лизингополучателя по заранее согласованной покупной цене, по окончании срока договора. В этом же отличие лизингу от кредита покупателю.

*Лизинг и кредит.* При кредите покупателю финансирующий орган имеет право собственности на объект до полного погашения долга, и заемщик не имеет права перепродажи объекта. Право собственности на объект переходит к заемщику после выплаты последнего взноса.

При лизинге лизингополучатель не всегда может считаться владельцем объекта даже после выплаты и окончания срока договора. Если при заключении договора лизингодатель предоставляет лизингополучателю право опциона, т.е. права покупки объекта за определенную цену, это не означает еще передачу права собственности.

При кредите заемщик получает вещное право пользования, которое после уплаты всех взносов переходит в право собственности.

При лизинге лизингополучатель имеет право пользования в период действия договора.

При покупке в кредит вся дополнительная прибыль от использования объекта принадлежит заемщику.

При лизинге право на дополнительную прибыль устанавливается договором.

Лизинг и финансовый кредит. Финансовый кредит, в отличие от кредита покупателю и лизинга не является финансированием объекта сделки, а предоставляется конкретному заемщику.

Кредитор для обеспечения своего требования на условиях передачи собственности на движимое имущество получает право собственности на объект, которое до того принадлежало заемщику.

По налоговому и торговому праву финансовый кредит рассматривается также как кредит покупателю.

Итак, лизинг является средством финансирования, которое может быть выгодно предприятию при недостатке средств для капиталовложения и льготных условиях налогообложения.

*Аренда в России:* В нашем государстве аренда практиковалась в начале 20-х годов, но поскольку арендные отношения не вписывались в административно-командную систему управления экономистов, то они были запрещены в 1930 г., хотя практически не использовались уже к 1825 г. В ходе перестройки советской экономики в конце 80<sup>х</sup> годов снова начали практиковать арендные отношения. Были разработаны правовые условия договоров лизинга машин и оборудования на основе принятого в 1989 г. закона «Об аренде и арендных отношениях в СССР».

С 1991 г. лизинговые операции стали применяться развития в банковской системе.

В мае 1980 г. в Оттаве была подписана подготовленная Международным институтом унификации частного права (ЮНИДРУА). Конвенция о международной финансовой аренде. Наша делегация принимала участие в этой компании. Но в России пока нет современной правовой базы арендных отношений, соответствующих требованиям сегодняшнего дня. Это сдерживает широкое использование международного лизинга.

Налоговая система, в России пока больше разоряет арендатора, чем помогает ему. Так, из нескольких лизинговых компаний, созданных в Калининградском регионе в 1991 - 93 годах, к 1996 г. практически не осталось ни одной, успешно занимающейся этими операциями. Чтобы выжить, многие лизинговые компании стали заниматься операциями перепродажи. Не нашло пока широкого применения использование финансового лизинга в банковской деятельности по той же причине несовершенства нормативно-правовой базы, хотя с 1991 г. некоторые банки России стали использовать финансовый лизинг.

В то же время предприятия России выходят на зарубежные лизинговые компании, приобретая современные технологические линии, машины, оборудование. В Калининградском регионе на Ладушкинском сырзаводе действует линия по разливу и фасовке молока и сметаны, приобретенная по лизингу.

## **§5. ПОДРЯДНЫЕ СДЕЛКИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ**

Подрядные сделки и заключаемые по ним контракты могут применяться практически при всех формах международного сотрудничества и торговли. Так, при торговле продукции в разобранном виде наряду с контрактами купли-продажи товара могут заключаться контракты на сборку этой продукции в стране импортера.

Подрядные контракты применяются при торговле технологиями и «ноу-хау»; торговле готовой продукцией, требующей сервисного обслуживания; торговле комплектным оборудованием для промышленных объектов, в международной кооперационной торговле, при оформлении научно-производственных заказов и в других формах и методах торговли и сотрудничества.

В контрактах подряда сторонами по сделке являются заказчик (покупатель услуг) и подрядчик (продавец услуг). Предметом договора подряда является товар (услуги), изготовленный подрядчиком, по заказу покупателя.

По договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется передать другой стороне (заказчику) товар, изготовленный в соответствии с индивидуальными требованиями заказчика.

Важной особенностью подрядных контрактов является не только полная ответственность подрядчика за выполненную работу - качественно и в срок, но и фиксация поэтапных сроков выполнения работ. Заказчик имеет право контроля хода работы и приемки ее отдельных этапов. Так, при сооружении комплексных промышленных объектов подрядчик обязан, в установленные контрактом сроки или даты:

- разработать и защитить перед заказчиком технический проект;
- построить сооружение и смонтировать оборудование;
- провести испытания готового объекта и сдать его заказчику.

При выполнении подрядчиком условий контракта заказчик обязан принять и оплатить выполненные работы.

Цены в подрядных контрактах также имеют свои особенности. Из трех видов цен, применяемых в контрактах купли-продажи (твердые, с последующей фиксацией и скользящие) в подрядных контрактах применяют в основном скользящие. Это вызвано длительными сроками исполнения контрактов, в течение которых могут изменяться цены на сырье и ставки заработной платы.

При выполнении подрядных работ применяются общие (глобальные) цены на весь объем и отдельные расценки на единицы измерения работ.

В сложных контрактах, когда выполняются большие объемы работ, применяются не глобальные цены (цены всего комплекса работ, комплекта оборудования, партии разнородных товаров), а единичные расценки на отдельные виды работ. Оплата осуществляется по согласованию расценок, по мере выполнения. При этом единичные расценки могут быть твердыми, т.е. неизменяемыми на весь период исполнения работ, или скользящими, в зависимости от изменения стоимости материала и ставок заработной платы.

В подрядных контрактах часто применяют цены, определяемые по системе Cost plus Fee (кост плас фи - стоимость плюс вознаграждение), или сокращено «кост плас». При этом заказчики оплачивают фактическую стоимость выполненных работ и размер вознаграждения подрядчика, согласованные с ним. Из суммы вознаграждения образуется прибыль на авансируемый подрядчиком капитал. Подрядчик предоставляет заказчику все счета на приобретение материалов, аренду строительного, монтажного и другого оборудования, ведомости заработной платы работников различной квалификации.

Для стимулирования подрядчиков к снижению стоимости и ускорению окончания работ система Cost plus Fee дополняется соответственно системами Target Price (таргет прайс - целевая цена) и Target Time (таргет тайм - целевой срок). При системе расчетов «таргет прайс» подрядчик и заказчик при заключении контракта согласовывают общую ориентировочную цену всего объема работ. Если сумма платежей за фактическую стоимость работ превысит установленную в контракте целевую цену, то сумма выплаченного вознаграждения «фи» пропорционально уменьшается на согласованную величину; если ниже целевой цены - соответственно увеличивается, т.е. экономия делится между заказчиком и подрядчиком в



заранее оговоренной пропорции. При системе «таргет тайм» устанавливается срок окончания работ, и в случае досрочного их выполнения заказчик выплачивает подрядчику согласованную величину премии, при опоздании - выплачивает из «фи» (Cost plus Fee - кост плас фи) согласованную в контракте сумму.

На практике норматив «фи» (Fee - вознаграждение) устанавливается на уровне средней нормы прибыли на вложенный капитал в подрядном строительстве. Ее величина в среднем на 30 - 40% превышает текущие кредитные ставки банков.

Предоставление услуг в виде выполнения подрядных заказов - выполнения проектных работ, экспертиз и т.п. - результат которых обретает материальную форму в виде отчетов, чертежей и т.п., может оцениваться глобальными ценами или расценками на единицы трудовых затрат работников различного квалификационного уровня, измеряемых в человеко-часах, человеко-месяцах. Услуги, которые сами по себе не приобретают материальной формы (консультации, руководство работами, обучение иностранных специалистов), оплачиваются как по глобальным ценам, так и по ставкам возмещения, т.е. по цене за каждый рабочий день или месяц специалиста определенной квалификации. Эти цены и ставки не эквивалентны заработной плате специалистов и представляют не стоимость рабочей силы, а цены подрядчиков на услуги.

Разновидностью договоров подряда являются договоры (контракты) на поставки оборудования и сооружение объектов на условиях «под ключ». Также контракты имеют свои особенности, наиболее важными из которых являются следующие:

- изложение предмета контракта обычно представляет собой объемный документ, в котором перечислены обязательства, технические характеристики поставляемого оборудования, перечень услуг и т.д. Этот документ оформляется в виде приложения к контракту;

- цена контракта покрывает весь согласованный объем поставок и услуг. В контракты могут включать расценки или ставки возмещения на дополнительные услуги в соответствии с требованиями заказчика. Цены в таких контрактах обычно скользящие, зависящие от изменения цен на материалы и ставок заработной платы;

- методика начисления штрафов и определения размера убытков заказчиков учитывает трактовку понятия «завершения поставок» комплектного оборудования. При этом сумма штрафа начисляется с стоимости оборудования, которое не может быть пущено в эксплуатацию из-за допущенного опоздания в поставках. Поэтому из-за опоздания маленькой детали стоимостью в несколько десятков долларов штраф может составить несколько сотен тысяч долларов, т.к. из-за одной детали может быть не пущена в срок сложная, дорогостоящая установка. Предусматривается и возмещение убытков, которые может понести заказчик из-за нарушений сроков пуска объекта в эксплуатацию по вине поставщика;

- выполнение взаимных обязательств сторон обеспечивается банковскими гарантиями. Эти гарантии предоставляет заказчик. При возникновении разногласий по поводу взыскания штрафов и возмещения убытков заказчики могут снять спорные суммы с гарантий поставщиков. Размеры гарантий могут составлять от 10 до 20% общих контрактов. Споры разрешаются с помощью арбитража.

Сделки подряда широко используются в России, практически при всех формах научно-технического и производственного сотрудничества, формах международной торговли. Совместные проекты с партнерами Англии, Бельгии, Германии, Голландии, Дании, Норвегии, США и другими предусматривают комплекс контрактов подряда, аренды, перепродажи и других.

## **ГЛАВА 4. УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.**

### **§1. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИИ.**

1918 г. - установление государственной монополии на внешнюю торговлю и другие виды внешнеэкономической деятельности. Декретом «О национализации внешней торговли» (апрель 1918г.) устанавливался орган, управляющий национализированной внешней торговлей - Народный комиссариат торговли и промышленности. При чем был образован Совет внешней торговли.

1920 г. - Совет внешней торговли преобразуется в Народный комиссариат внешней торговли.

1986 г. - Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19 августа 1986 г. №991 «О мерах по совершенствованию уровня внешнеэкономическими связями» создана государственная внешнеэкономическая комиссия (ГВК) при Совете СССР. На ГВК возлагаются задачи по координации деятельности внешнеэкономическими связями в стране. Постановлением №991 предоставлялось право непосредственного осуществления внешнеторговых операций более чем 20-ти министерствам и ведомствам СССР и союзных республик, 70-ти крупнейшим объединениям и предприятиям.

1987 г. - Указом Президента Верховного Совета СССР от 13 января «О вопросах, связанных с созданием на территории СССР и деятельностью совместных предприятий, международных объединений и организаций с участием советских и иностранных организаций, фирм и органов управления» определялись возможность и основные условия формирования и деятельности советско-иностранных предприятий в Советском Союзе. В развитие этого указа Совет Министров СССР принял постановления от 13 января №48<sup>1</sup> и №49<sup>2</sup>, согласно которым юридические лица на территории страны получили право создавать совместные предприятия с участием иностранных фирм (СП).

В развитие этих постановлений 17 сентября было принято постановление ЦК КПСС и СМ СССР «1074 «О дополнительных мерах по совершенствованию внешнеэкономической деятельности в новых условиях хозяйствования».

1988 г. - Постановлением СМ СССР № 1405 от 2 декабря 1988г. «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений и организаций» было предоставлено право выхода на внешний рынок главному звену народнохозяйственного механизма - предприятиям. Осуществление внешнеторговых операций основывалось на принципе валютной самокупаемости.

1989 г. - Постановлением № 203 от 7 марта 1988 г. «О мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности», а также в соответствии с постановлением № 1405 была определена система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности:

1. регистрация участников внешнеэкономической деятельности;
2. декларирование товаров и иного имущества, перемещаемых через государственную границу страны;
3. порядок экспорта и импорта отдельных товаров общегосударственного назначения, включающий лицензирование;
4. оперативное регулирование ВЭД.

В 1989-90 гг. перечень лицензируемых товаров составил более 90% стоимости советского экспорта и около 8% - импорта. Однако административная система управления внешнеэкономическими связями негативно отразилась на эффективности сделок по лицензируемым товарам. Постановлением №1104 от 11 декабря 1989 г. «О дополнительных мерах государственного регулирования в 1990г. внешнеэкономической деятельности»<sup>2</sup> были значительно монополизированы полномочия МВЭС СССР в сфере внешнеторговых операций.

После распада СССР и создания суверенного государства в России был продолжен процесс демократизации внешнеэкономических связей.

1991 г. - Указом Президента №213 от 15 ноября «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» была отмечена специальная регистрация предприятий и организаций в качестве участников ВЭД. Вновь создаваемым предприятиям можно было стать участниками ВЭД после регистрации их в местных органах власти. Был значительно сокращен перечень товаров, подлежащих лицензированию и квотированию, внесены изменения в порядок налогообложения, систему валютного и таможенного регулирования.

1993 г. 12 декабря - На Всенародном референдуме принята Конституция Российской Федерации, закрепляющая разграничения полномочий в области ВЭД между государством, регионами и предприятиями.

На государственном уровне решаются вопросы: внешней политики и международных отношений; международных договоров и соглашений войны и мира; установление правовых основ единого рынка; финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование; основы ценовой политики и денежная эмиссия.

В ведении государства находятся федеральные экономические службы, банки, налоги и сборы, фонды регионального развития.

1993 г. - введены в действие Таможенный кодекс РФ, Закон «О таможенном тарифе». Объем внешнеторговых операций, осуществляемых на централизованной основе, снизился до 30 % внешнеторгового оборота в России. Осуществляется переход на тарифные методы регулирования ВЭД.

1994 г. - Ввод товаров на централизованной основе полностью прекращается. С 1 июля обменяется квотирование российского экспорта.

1995 г. - На основе Указа Президента РФ № 245 от 6 марта «Об основных принципах осуществления внешнеторговой деятельности в Российской Федерации» подготовлен и введен в действие Федеральный Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (№157-03). Внешнеэкономический механизм основывается на тарифных

методах регулирования, с сохранением ограниченного использования нетарифных методов в отношении ряда товаров. Формулируется современная система стимулирования кредитования и страхования экспорта, ведется работа по обеспечению конвертируемости национальной валюты, созданию благоприятных условий для притока иностранных инвестиций в российскую экономику.

На современном этапе государственный уровень управления внешнеэкономической деятельностью представлен тремя властными структурами: законодательной, исполнительной и судебной.

Законодательная власть в лице Федерального Собрания принимает законы. Вопросы ВЭД регулируются законами: о таможенном тарифе, о валютном регулировании и валютном контроле, об иностранных инвестициях, о международном коммерческом арбитраже и др.

Исполнительная власть в лице Федеральных министерств и ведомств на основе законов, а также указов Президента, постановлений Правительства принимает нормативные акты в форме инструкций, правил, положений и т.д. В системе управления внешнеэкономической деятельностью главную роль выполняют: Министерство внешних экономических связей (МВЭС РФ), Министерство экономики РФ, государственный таможенный комитет (ГТК РФ), Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю (ВЭК) и Центральный банк России (ЦБ, или Банк России).

Главная функция Министерства внешних экономических связей - это координация и регулирование внешнеэкономической деятельности в соответствии с решениями высших органов власти. Кроме того специалисты МВЭС занимаются разработкой и реализацией государственной внешнеэкономической политикой, в т.ч. по иностранным инвестициям; принимают участие совместно с другими министерствами в разработке механизма валютно-кредитных отношений с иностранными государствами.

Министерство экономики, совместно с МВЭС, участвует в разработке предложений по внешнеэкономической политике и осуществляет государственную экономическую политику.

Единую общегосударственную политику по организации контроля и надзора за соблюдением законодательства РФ в сфере валютных, экспортно-импортных и других внешнеэкономических операциях осуществляет Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю (ВЭК).

Кроме МВЭС, Мин экономики и ВЭК в регулировании внешнеэкономической деятельности принимают участие Министерство иностранных дел (МИД РФ), Министерство по сотрудничеству со странами СНГ, Министерство науки и технической политики РФ, Государственная налоговая служба и др.

## **§2. УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНА И ПРЕДПРИЯТИЯ.**

*Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне региона* осуществляется в соответствии с законодательством России и с учетом разграничения полномочий между федеральными и региональными органами власти. Эти полномочия определяются юридическими документами: федеральным договором, двусторонними договорами между РФ и республиками, входящими в ее состав, федеральными конституционными законами, и федеральными законами. Так, например, в Калининградской области, как и в других регионах России, действуют три ветви власти: законодательная - областная дума (представительный орган власти); исполнительная - Администрация области и судебная в виде системы судов (общих, арбитражных, третейских). В городе Калининграде действуют аналогично городская дума, Администрация города (Мэрия), суды. В пределах своих полномочий и на основе законодательства каждая из ветвей власти осуществляет контроль и управление деятельностью участников внешнеэкономических связей, расположенных на территории региона. Но большее значение в управлении ВЭД на уровне региона имеют специальные структурные подразделения Администрации (областная, городская). Во многих регионах России это - Управление или Департамент международных и внешнеэкономических связей. В Калининградской областной Администрации, в связи с созданием особой экономической зоны, существуют два самостоятельных структурных подразделения - Управление по международным делам и Комитет по управлению свободной экономической зоной «Янтарь». Распределение полномочий в области ВЭД между этими структурами подразделениями Администрации осуществляется на основе:

- Устава области;
- Федерального закона от 22 января 1996г. №13 - ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области»;
- Договора о разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти РФ и органами государственной власти Калининградской области;
- Нормативных актов, властных структур и законодательства России.

*Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия* осуществляется в соответствии с законодательством ВЭД и местными нормативными актами. В зависимости от объема экспортно-импортной продукции в общей структуре производства на предприятии создаются отделы или подразделения, которые занимаются вопросами организации и управления внешнеэкономической деятельности.

Функции специалистов по ВЭД могут быть следующими, в зависимости от

производственной структуры фирмы:

- научно-техническое сотрудничество и внешние связи;
- протокольные мероприятия по организации внешнеэкономических связей;
- исследование рынка, выявление потенциальных покупателей и поставщиков, изучение конкурентов;

конкурентов;

- организация и планирование внешнеторговой сделки;
- рекламная компания, организация товародвижения и стимулирование сбыта;
- оценка эффективности экспортно-импортных операций.

Функциональные отделы ВТО можно условно подразделить на 3 группы:

1. группа планирования (планово-экономический , валютно-финансовый, транспортный отдел, бухгалтерия и т.д.)

2. группа маркетинга (отделы конъюнктуры и цен, рекламы и выставок, инженерно-технический, технического обслуживания и запчастей, совместного предпринимательства и т.д.)

3. группа принятия и исполнения управленческих решений (отдел кадров, канцелярия, отделы АСУ и развития , протокольный и юридические отделы и т.д.).

В зависимости от структуры предприятия отдел ВЭД может быть частью внутрипроизводственной структуры или относительно самостоятельным подразделением, тогда и юридически самостоятельным.

### **§3. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Организация внешнеэкономических операций на предприятии включает в себя следующие этапы:

1. Изучение конъюнктуры внешнего рынка экспортером и импортером по интересующему их виду товара.

2. Выбор форм и методов работы на рынке.

3. Планирование внешнеторговой операции.

4. Проведение рекламной компании.

5. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.

6. Исполнение контрактных обязательств и контроль за исполнением.

Организация и техника внешнеэкономических операций требует высокого профессионализма, соблюдения деловой этики, умения вести переговоры с партнером, знания международных экономических законов и мировой практики внешней торговли.

**1. Изучение конъюнктуры рынка** экспортерами проводится с целью выявления спроса

на определенные виды товаров на мировом рынке или на рынках отдельных географических регионов и стран, в том числе:

- определения существующего и перспективного спроса на определенные виды товаров;
- выявление требований к характеристикам товаров для ориентации производства на потребности рынка;
- оценки конкурентоспособности товаров на отдельных рынках;
- определения коммерческих условий сбыта, включая уровень цен и перспективы его изменения, кредитную политику конкурентов и формы расчета;
- выбор наиболее эффективных форм и средств рекламы;
- определения возможных форм и методов коммерческой работы на рынке.

Эта работа может проводиться как самим экспортером, так и маркетинговой фирмой по его поручению.

Изучение конъюнктуры рынка импортерами выполняется в целях:

- выявления современных требований к товарам, закупка которых планируется;
- определения возможных поставщиков с точки зрения качества товаров, технического уровня производства и их финансового положения;
- определения уровня цен и прогноза его изменения;
- выбора наиболее целесообразных форм и методов закупок.

**2. Выбор форм и методов работы** на рынке экспортерами осуществляется с учетом:

- торгово-политических условий работы;
- таможенного режима страны-импортера и нетарифных барьеров (запрет импорта, лимитирование, лицензирование, сертификация и т.п.);
- способов сбыта, применяемых в импортирующей стране конкурентами, оптимальных сроков поставок, условий платежей.

На основе этих данных принимаются решения о привлечении агентских фирм, создании смешанных обществ и совместных предприятий, создании за границей запасов товаров. Разрабатывается структура сбытовой сети, определяется возможность использования лизинга как способа сбыта товаров.

Учитывается также уровень развития смежных отраслей экономики страны-импортера для определения возможности развития производственной и сбытовой кооперации.

Необходимо знать и учитывать законодательные акты страны сбыта, касающиеся способов размещения импортных заказов.

Большинство товаров можно экспортировать или импортировать на основе различных форм и методов международной торговли. Например, сырьевые и продовольственные товары можно закупать:

- через биржи и аукционы,
- на основе международных товарных соглашений по долгосрочным контрактам,
- на основе компенсационных соглашений,



- по разовым краткосрочным контрактам (продовольствие).

Дорогостоящее оборудование может приобретаться на основе лизинга или компенсационных сделок. Торговля инжиниринговыми услугами и “ноу-хау” (know how) имеет свои особенности. Поэтому необходимо изучить международную практику торговли по планированным экспортно-импортным операциям.

**3. Планирование внешнеторговой операции** представляет собой разработку взаимоувязанных по времени и содержанию организационных и коммерческих мероприятий, основанных на маркетинговых исследованиях главными из которых являются.

- изучение спроса потенциальных покупателей на товары, направленные перспективным покупателям инициативных предложений, проведение переговоров и подписание контрактов.
- выбор методов распространения товаров, каналов распределения и товародвижения; реклама товара и стимулирование сбыта;
- организация системы сбыта, включая создание сбытовых филиалов и дочерних фирм, заключение соглашений с посредниками, участие в ярмарках и выставках, использование бирж и аукционов;

При этом устанавливаются договорные отношения с поставщиками по разработке и освоению конкурентоспособной продукции и поставке ее на экспорт.

Планирование внешнеторговой импортной операции также включает в себя комплекс взаимоувязанных операций:

- рассылка запросов поставщикам, агентам, брокерам, организация международных торгов;
- разработка технических требований на закупаемые товары;
- согласование требований и условий закупок товаров с потребителями, если внешнеторговая организация является посредником;
- проведение переговоров или торгов и заключение контрактов;
- выполнение контрактных обязательств и контроль за выполнением.

Планируется подготовка и подписание основной внешнеторговой сделки и всех необходимых, обеспечивающих основную, операций.

**4. Проведение рекламной компании** включает осуществление комплекса мероприятий, состав и содержание которых определяется еще на первой стадии внешнеторговых операций - исследовании рынка.

Рекламная компания включает:

- издание и доведение печатной рекламы до потенциальных покупателей различными методами включая прямую почтовую рассылку;
- организация рекламы через средства массовой информации - радио, телевидения, кино,

периодическая и специальная печать;

-участие в конкурсах, шоу- представлениях, выставках, ярмарках, салонах, благотворительных мероприятиях, проведение рекламных конференций и т.д.

Для экспортеров машин и оборудования, наряду с рекламой, необходимо проводить работу по технической информации, обеспечивая этой информацией ее возможных потребителей, а также инжиниринговые фирмы соответствующего профиля.

В ходе маркетинговых исследований и проведения рекламной кампании важно учесть отношения между контрагентами. Так, традиционных контрагентов, с которыми регулярно ведется обмен товарами, необходимо своевременно информировать о повышении технического уровня производства, разработке новых товаров. Это поможет сохранить таких контрагентов в условиях агрессивной рекламы конкурентов. В случае, когда экспортерам известны контрагенты, но деловых контрактов с ними ранее не заключалось, следует использовать целенаправленную рекламу. При этом сообщаются сведения об общем профиле производства, его техническом уровне, научно-исследовательской базе, высоком качестве продукции, стабильности финансового положения, опыте работы с крупнейшими потребителями и отзывах этих потребителей.

Если экспортеры и импортеры не знают своих контрагентов, то объекты, формы и средства рекламной кампании определяются на основе маркетинговых исследований. Положение контрагентов на рынке также влияет на методы работы. В коммерческой деятельности большое внимание уделяется исследованиям рынка для определения перспективных поставщиков, их технического уровня, финансовой стабильности.

Рекламные кампании проводятся, чтобы заинтересовать крупных покупателей с устойчивым финансовым положением и выявить потенциальных поставщиков и уровень конкуренции между ними.

Вопросы изучения конъюнктуры рынка, выбора форм и методов работы на рынке, планирования торговой операции и проведения рекламной компании достаточно подробно описаны в рекомендуемой литературе (1,2,4,3,5,6,7).

**5. Подготовку и заключение международного контракта** необходимо осуществлять на основе международного права и практики международной торговли.

В зависимости от степени “знакомства” с контрагентом, ему может быть послано “твердое” или “инициативное” предложение (оферта - offer).

В случае, когда покупатели традиционные, экспортер может направлять им твердое предложение (firm offer), в котором указываются: наименование и количество товара; срок поставки; цена товара; срок действия твердого предложения; условия сделки.

Если импортер согласен с предложением, он направляет экспортеру, телексное подтверждение принятия предложения, в пределах установленного срока. Затем импортер подписывает контракт, составленный на основании предыдущего контракта и действующего предложения и также направляет его экспортеру. Новый договор в таких случаях может заключаться как дополнение к предыдущему контракту.

При несогласии импортера с условиями предложения экспортера, импортер сообщает ему свои контр условия, используя скорейшие средства общения - телефон, телекс, телефакс и т.д. При согласии экспортера с этими условиями он высылает импортеру подтверждение и подписанный экземпляр контракта.

Если контрагенты не приходят к согласию в пределах срока действия твердого предложения, то согласование условий переходит в фазу их уторговывания, но тогда экспортер уже не связан твердым обязательством продать товар на предложенных условиях и может одновременно вести переговоры с другими покупателями.

Подобную же тактику применяют со своими контрагентами и импортеры, направляя им твердые запросы с указанием минимального перечня условий.

Контрагент, направляющий предложение (ферту), в международной практике называется оферентом (offer).

При отсутствии традиционных связей между контрагентами инициативной стороной направляются в адрес интересующей ее стороны простые (свободные) предложения, и эти предложения называются инициативными (free offer).

В состав инициативных предложений экспортеров обычно включаются следующие реквизиты:

- точное определение предлагаемого к продаже товара и его количество;
- количество товара, предлагаемого к продаже;
- минимальный срок поставки товара и максимальное его количество, которое может быть поставлено в этот минимальный срок;
- базисные условия поставки, условия и порядок платежей;
- цена (если товар одного вида) или прейскурант (если в ассортименте) - “прайс лист” (sticker price), скидки в зависимости от объема заказа;
- срок действия предложения, а также рекламные и информационные материалы, характеризующие и самих экспортеров, и их продукцию, списки покупателей, которые используют предлагаемые товары.

Могут быть посланы каталоги на предлагаемые товары, в которых содержатся все необходимые технические данные по конкретной продукции с приложением прейскурантов (“прайс-листы”). В прайс-листах указываются скидки или надбавки к ценам на период действия инициативного предложения.

К предложениям на массовые виды могут быть приложены образцы.

Запросы импортеров, или их инициативные предложения, также включают точное определение (наименование) запрашиваемого товара, его количество и сроки поставки; цены и желательные условия кредита, а также срок и когда импортеры рассчитывают получить предложение.

Следующий этап - изучение контрагентами этих запросов и предложений.

В международной практике, как правило, в процессе заочной проработки предложений и запросов не удается решить весь комплекс технических и коммерческих вопросов и заинтересованные стороны назначают время и место для переговоров.

Коммерческие переговоры являются обычным этапом согласований условий контракта. Спорные вопросы по коммерческим условиям сделки и техническим требованиям к товару решаются методом уторговывания. Этот метод основан на взаимном изучении объективных сторон и нахождении на этой основе взаимоприемлемых компромиссных решений.

Переговоры ведутся на уровне руководителей контрактов или назначенными ими представителей.

В результате переговоров стороны составляют совместный проект контракта, печатают два оригинала и парафируют (визируют) каждую страницу подписями полномочных представителей обеих сторон.

Каждый экземпляр оригинала контракта подписывается обоими контрагентами. Число подписей с каждой стороны определяется юридическим статусом контрагента.

**6. Исполнение контрактных обязательств** является важнейшим этапом внешнеторговой операции, определяющим эффективность сделки. Схему исполнения экспортных контрактов можно условно представить в следующем порядке:

- заключение договоров с поставщиками экспортных товаров на основе общих положений условий поставок товаров для экспорта;
- контроль за изготовлением экспортных товаров;
- уведомление импортеров об отгрузке товара поставщикам для своевременного фрахтования транспортных средств, открытия аккредитивов, предоставления гарантий платежей;
- оплата счетов поставщиков экспортных товаров;
- страхование транспортных средств;
- оформление товаросопроводительных и платежных документов;
- уведомление импортеров о поставке товаров;
- получение платежей импортеров;
- рассмотрение и удовлетворение претензий импортеров.

При сложных экспортных операциях, например поставки судов, машин и оборудования индивидуального исполнения, планирование контрактов включает такие дополнительные мероприятия, как поэтапный контроль конструирования и изготовления экспортной продукции; извещение иностранных покупателей о готовности продукции к приемке, если таковая предусмотрена контрактом.

Сложные контракты по поставке оборудования могут предусматривать командирование специалистов для осуществления монтажных и пусконаладочных работ и для технического обслуживания оборудования в гарантийный период; заключение договоров о транспортировке грузов по территории импортирующей страны, а также договоров с национальными монтажными фирмами, если это по условиям контрактов входит в обязательства экспортеров.

Результаты исполнения экспортных контрактов можно сводить в таблицу в вертикальных графах которой указываются этапы внешнеторговых операций и сроки их выполнения в соответствии с условиями экспортных контрактов и договоров с поставщиками товаров, а в

горизонтальных - отмечаются номера контрактов и фактические сроки исполнения отдельных обязательств. Табличная форма позволяет и планировать основные этапы внешнеторговых операций и контролировать их выполнение.

Использование импортных операций включает этапы работы по выплате импортерам авансов, если это предусмотрено контрактом и осуществление платежей по его условиям; организацию разгрузочных и транспортных операций, предъявление импортеру претензий в связи с ненадлежащим исполнением ими контрактных обязательств.

При сложных импортных операциях могут предусматриваться командировки специалистов на фирму иностранного поставщика для осуществления контроля производства и приемки импортируемой продукции; направление заявок на специальные транспортные средства; осуществление контроля за монтажом и вводом в эксплуатацию импортного оборудования.

Планирование и контроль импортных операций также целесообразно вести в табличной форме или в виде записи отдельных мероприятий, с использованием компьютерных программ.

#### **§4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.**

*Бартерные операции (сделки).*

Под бартерными операциями (barter) понимается обмен эквивалентными по стоимости товарами (товар на товар), которые представляет собой две сделки: купли и продажи, исключающие денежные расчеты.

Особенности бартерных операций.

1. Бартерная сделка совершается в простой письменной форме путем заключения двухстороннего договора мены между двумя контрагентами.

2. Договор оформляется в виде одного документа, которым определяется: номенклатура, количество, качество, цена товара, сроки и условия экспорта, импорта товара, а также порядок удовлетворения претензий в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами условий договора.

3. Операции не предполагают денежных расчетов, поэтому параграф «Условие платежа» отсутствует.

Российские экспортеры оформляют паспорт бартерной сделки и предоставляют экспортируемые товары для экспертной оценки, количества, качества и цены.

Стоимостная оценка контракта производится для: обеспечения эквивалентного обмена, определения суммы страхования товара и суммы штрафа при невыполнении обязательств и расчеты величины уценки при поставке недоброкачественного товара.

Бартерный товар влияет на конкурентоспособность аналогичного местного товара. Это явление называется эффектом вытеснения внутренних продаж. Поэтому бартерные сделки контролируются государством.

*Встречные закупки.*

Встречные закупки (offset trade, counter trade), или «бай-бек» (bay-back) означает обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера. Эти обязательства составляют часть стоимости контракта.

Встречные закупки, как и бартерные сделки, выгодны импортеру, который умело использует сложившуюся конъюнктуру экспортного товара и конкуренцию между иностранными поставщиками.

*Компенсационные сделки.*

Компенсационные сделки - по сути бартерные, но предполагают обмен несколькими товарами, в отличие от бартера, где один товар меняется на другой. Второе отличие: компенсационная сделка допускает стоимостную разницу между взаимными поставками, тогда как бартер - это эквивалентный по стоимости обмен. Эта разница представляет собой «неконвертируемое сальдо», т.к. перечислить долг страны импортера стране экспортера банковским переводом невозможно в соответствии с условиями. По этому «долговая сумма» может храниться в банке страны импортера на специальном счете страны экспортера, и последним может использовать эту сумму только в стране импортера (только для внутренних закупок).

*Операции на давальческом сырье.*

Операции на давальческом сырье (commission way) используется когда, экспортер располагает ресурсами, но не имеет производственных мощностей для их переработки. Поэтому отправляет часть своих ресурсов из другой страны для переработки. Часть произведенного в стране импортера продукта используется для оплаты его переработки.

На давальческом сырье работают многие текстильные предприятия России, не имеющие финансовых средств для закупки сырья и организации производственного процесса. Размещение заказа на их предприятии позволяет им решать свои экономические проблемы.

*Выкуп устаревшей продукции.*

Выкуп устаревшей продукции, используется когда при продаже новых машин, оборудования из их стоимости вычитается стоимость машин, бывших в употреблении (Б/У). При этом используются таблицы уценки Б/У машин, учитывающие их физический и моральный износ.

## **§5. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ И ПРОМЫШЛЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО.**

Эта форма внешнеэкономических связей развивается как форма сотрудничества на

основе дальнейшего процесса специализации и кооперации производства. Она используется и в рамках государства, и в масштабе мирового хозяйства, а также на уровне предприятий.

В мировой практике известно много видов кооперации, в том числе: производственная, сбытовая, производственно-сбытовая, компенсационные сделки и другие.

*Производственная кооперация* - является одной из форм внешнеэкономических связей и характерна тем, что узлы и детали кооперируемой продукции изготавливаются по заданиям и техническим требованиям заказчиков, а внешнеторговые контракты на производство и поставку такой продукции носят подрядный характер. Подписанию контрактов может предшествовать заключение соглашений, определяющих условия долгосрочного сотрудничества. В этих соглашениях могут предусматриваться условия разработки конструкций, машин и оборудования, производства и поставки кооперируемых узлов и деталей по технической документации заказчиков или по переданным образцам. Поставщики могут изготавливать кооперированную продукцию из материалов заказчиков или своих, при этом за качество применяемых материалов, а также сроки и качество исполнения контракта несут ответственность поставщики.

Инициаторами осуществления внутри - и меж - отраслевой производственной кооперации могут выступать промышленные организации.

*Сбытовая кооперация* представляет собой сотрудничество хозяйственно независимых производителей, вкладывающих средства в совместные мероприятия по сбыту выпускаемой ими продукции. Эти производители проводят совместные рекламные кампании, готовят общие технико-коммерческие предложения, используют совместно сбытовые сети, создают совместные сбытовые организации. Развитие сбытовой кооперации взаимосвязано с углублением процесса специализации и концентрации производства. Фирмы, специализирующиеся на выпуске узкой номенклатуры товаров, стремятся к совместному сбыту с компаниями, выпускающими смежные виды изделий. Это позволяет повысить конкурентоспособность товаров и удовлетворить запросы покупателей. Сбытовая кооперация широко используется среди производителей, специализирующихся на выпуске двигателей определенных мощностей или модификаций, по числу оборотов, изготовителей сельскохозяйственных машин, насосов, сложных инструментов и т.п.

*Производственно-сбытовая кооперация* широко используется в робототехнике, станкостроении, автомобиле - и самолетостроении, вагоностроении и других отраслях. Этот вид кооперации также является формой и торговли, и сотрудничества и осуществляется на основе соглашений, заключаемых внешнеторговыми и производственными партнерами. Эти соглашения могут предусматривать взаимные обязательства сторон по совместному производству и сбыту кооперированной продукции, подготовки коммерческих предложений, совместному участию в торгах, взаимному использованию коммерческих предложений, совместному участию в торгах, взаимному использованию сбытовых помещений партнеров. В соглашениях могут предусматриваться права на самостоятельную реализацию продукции и условия о разделе рынков, согласования цен и другие условия работы на рынке.

*Торговля в составе консорциумов* - это разновидность производственно - сбытовой

кооперации, представляются собой временные союзы хозяйственно обособленных компаний, то есть объединения картельного типа. Они создаются для повышения технической и коммерческой конкурентоспособности продукции компаний, участвующих в конкурентной борьбе за получение заказов на поставки крупных партий товаров и выполнение подрядных работ по сооружению промышленных и других объектов. Такие заказы консорциумы получают в результате прямых переговоров с заказчиками или через международные торги.

В консонциумы объединяются поставщики промышленного оборудования и крилинговые компании, многие из которых являются признанными международными монополиями. В торгах на крупные партии промышленного оборудования участвуют по несколько крупных консорциумов, в каждый из которых входит по несколько компаний. Участие в торгах способствует повышению конкурентоспособности продукции. За счет производственной кооперации и разделения процесса производства между участниками, имеющими наилучшие условия для производства отдельной части оборудования, этот вид торговли способствует снижению общих издержек производства и улучшению технических характеристик. В соглашениях, заключаемых членами консорциума, предусматриваются условия по взаимному согласованию цен, кредитованию, расчетам, гарантиям и обязательствам с целью повышения конкурентоспособности консорциума на торгах.

*Комплектация импортных закупок* - другая разновидность международной производственно-сбытовой кооперации. Этот вид сотрудничества предусматривает поставку заказчиком на полиментацию строящихся за рубежом объектов, транспортных средств, оборудовывания. Например импортируемое оборудование может быть укомплектовано отечественными двигателями, приборами, деталями и узлами.

Кооперация в разработке конструкций или технологических схем способствует повышению технического уровня изделий и его конкурентоспособности.

*Компенсационные операции* - одно из направлений международного кооперационного сотрудничества. При этом иностранные поставщики могут предоставлять заказчикам финансовые кредиты на оплату поставляемых машин, оборудования и т.п., либо поставлять эту продукцию и услуги на условиях товарных кредитов.

*Соглашения по компенсационным операциям* предусматривают обязательства иностранных партнеров покупать продукцию, произведенную на построенных при их содействии предприятиях, для погашения финансовых и товарных кредитов.

Этот вид сотрудничества широко использовался в бывших социалистических странах; в настоящее время используется развивающимися и слаборазвитыми странами для ускорения НТП. Мировая практика заключения и исполнения компенсационных соглашений показала, что размещение заказов на проектирование, поставки оборудования и предоставления услуг наиболее целесообразно осуществлять через международные торги. Проведение торгов способствует обострению конкуренции на рынке и снижению экспортных цен на 20 - 25 % к уровню цен, согласуемых в результате прямых переговоров, дает возможность получить технические и коммерческие преимущества для заказчиков.



## §6. ОРГАНИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ.

В России современное таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется на основе:

- Закона РФ «О таможенном тарифе» (введен в действие с 01.07.1993г),
- Таможенного кодекса РФ (введен в действие с 18.06.1993г),
- Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (введен в действие с 1996г),
- Законов о валютном регулировании и валютном контроле, об иностранных инвестициях, о международном коммерческом арбитраже и других.

На основе этих законов органами исполнительной власти различного уровня формируются подзаконные акты, оперативно регулирующие механизм таможенно- тарифной системы России.

Общее руководство системой таможенного регулирования осуществляется Президентом РФ и Правительством РФ. Непосредственно система таможенных органов возглавляется Государственным таможенным комитетом (ГТК), которому подчиняются региональные таможенные управления, таможни, таможенные посты.

### ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Таможенный тариф Российской Федерации - это свод ставок таможенных пошлин (таможенного тарифа) и товарам, перемещаемым через таможенную границу страны в обоих направлениях. Он систематизирован в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). Для целей применения ставок экспортного тарифа товары определяются исключительно кодом. ТН ВЭД, краткое наименование товара приведено только для удобства пользования. ТН ВЭД представляет собой российский вариант Номенклатуры Гармонизированной системы (НГС).

Пример: содержание кода товара 43 (натуральный и искусственный мех и изделия из них) и ставка пошлины (в процентах от таможенной стоимости либо в ЭКЮ), установленную постановлением Правительства РФ:

Код товара по ТН ВЭД	Краткое наименование товара	Ставки пошлины, %
4302 (товарная позиция)	Дубленные или выделанные шкуры, кроме классифицируемых в товарной позиции 4303.	5
430211000	Кроме: шкурки норки целые с головой, хвостом или лапами или без них, рубленые или выделанные.	20

4303 (товарная позиция)	Одежда меховая, принадлежности одежды и прочие пушно-меховые изделия	15
43310 (субпозиция)	Кроме: Одежда меховая и принадлежности одежды	30
из 430310100	Кроме: Одежда из шкур бельков и других неполовозрелых тюленей гренландских и хохлоча	30, но не менее 90 ЭКЮ за 1 шт.

По НГС: товарная группа обозначается двумя цифрами (43); товарная позиция - четырьмя (4302, 4303); товарная субпозиция - шестью (430310).

Российским законодательством предусмотрены два типа ставок экспортных пошлин: в ЭКЮ за 1000 кг; либо в процентах к таможенной стоимости.

Ставки подразделяются на два вида: базовые и по товарообменным (бартерным) операциям. Например, по группе 44 ТН ВЭД (древесина и изделия из нее) экспортная пошлина установлена: по первому виду - в размере 10%, а по второму - 15 %. По позиции 4403 ставки соответственно 8 ЭКЮ и 12 ЭКЮ.

Порядок перевозки товара, под таможенным контролем, от таможни отправления до таможни получения определяется Положением "О внутреннем таможенном транзите".

1. Основные моменты внешнеторговой политики в области импорта: лицензирование импорта; контроль подтверждения безопасности отдельных видов ввозимых товаров; установление порядка определения таможенной стоимости импортной продукции; тарифное и налоговое регулирование ввоза в Россию товаров.

Таможенный контроль товаров, для которых требуется подтверждение их безопасности, осуществляется в соответствии с Законом РФ "О защите прав потребителей" и другими нормативными актами, в том числе Постановлением Правительства РФ об обязательной сертификации товаров (работ, услуг).

В мировой торговле применяются следующие виды сертификации: сертификация соответствия; сертификация безопасности; сертификация качества.

Повышенные требования безопасности применяются в России к семи группам основных скоропортящихся товаров.

**Таможенная пошлина** определяет размер платежа, взимаемого таможенными органами при ввозе и вывозе товара.

Виды ставок таможенных пошлин:

1. **Адвалорные** - исчисляются в процентах и таможенной стоимости (например от 3 до 25 процентов);

2. **Специфические** - исчисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, от 1 до 64000 ЭКЮ за 1 т. вывозимого груза)

3. **Комбинированные** - сочетание первых двух видов ставок (не используются при экспорте товаров, работ и услуг)

Срок применения экспортных пошлин может быть ограничен во времени.

Ставки экспортных пошлин устанавливаются на основе разницы мировых и

внутренних цен, с учетом стимулирования производства товаров, поставляемых на экспорт. Во внешнеторговом обороте цены на отгружаемые экспортные товары обычно устанавливаются на уровне не ниже мировых.

Законом о таможенном тарифе предусматривается применение: **сезонных пошлин** - для оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров; **особых видов пошлин** : специальных, антидемпинговых, компенсационных - для защиты экономических интересов России, для защиты отечественных производителей от конкуренции иностранных поставщиков.

**Таможенная стоимость товара.** Система определения таможенной стоимости (таможенной оценки) товаров основывается на общих принципах, принятых в международной практике, и распространяемые на товары, ввозимые на таможенную территорию России.

**Таможенная стоимость товара** - стоимость товара, определяемая в соответствии с законом о таможенном тарифе и используемое для целей:

- 1 - начисления таможенной пошлины, сборов и иных таможенных платежей;
- 2 - внешнеэкономической и таможенной статистики; 3 - применение иных мер государственного регулирования экспортно-импортных операций, в том числе осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним.

Порядок определения таможенной стоимости товаров, **ввозимых** на территорию России и применение системы таможенной оценки этих товаров регулируется нормативными актами, на основе принципов, общепринятых в международной практике. Порядок расчета таможенной стоимости товаров, **вывозимых** с таможенной территории России, устанавливается правительством.

Методы определения таможенной стоимости товаров (ТС):

- 1 - по цене сделки с ввозимыми товарами; 2 - по цене сделки с идентичными товарами; 3 - по цене сделки с однородными товарами; 4 - вычитание стоимости;
- 5 - сложения стоимости; 6 - резервный метод.

Первый метод предусматривает, что в цену сделки включена таможенная стоимость в сумме фактически понесенных затрат по приобретению товара на момент пересечения им таможенной границы РФ (до порта или иного места ввоза). Это основной метод, самый распространенный.

Пример расчета ТС методом № 1.

Дано:  $P_c = 1000$  долл. Цена сдел сделки за ввозимый товар;

$C_1 = 200$  долл. - расходы по доставке товара на таможенную территории РФ, в томчисле: по транспортировке, страхованию, погрузке-выгрузке товара;

$C_2 = 100$  долл. - расходы потребителя на выплату комиссионных, стоимость упаковки и т.д.;

$C_3 = 120$  долл. - часть стоимости товаров, которые были предоставлены импортером для использования в производстве или продаже на экспорт оцениваемых товаров;

$C_4 = 80$  долл. - лицензированные и иные платежи;

$C_5 = 20$  долл. - часть дохода продавца от последующих продаж на территории РФ.

Решение:  $ТС = P_c + (C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5) = 1000 + 200 + 100 + 120 + 80 + 20 = 1520$  долл.

В случае невозможности использования метода № 1 применяется следующий, в порядке их перечня - второй метод.

Пример № 2. Определение таможенной стоимости товара (ТС), ввозимых на территории России, методом вычитания стоимости (метод № 4).

Дано:  $P_B = 100$  долл. - цена единицы товара; по которой оцениваемые, идентичные или однородные товары подаются наибольшей партией на территории РФ;

$C_1 = 10$  долл. - расходы на выплату комиссионных вознаграждений, обычные надбавки на прибыль и т. д.;

$C_2 = 4$  долл. - расходы на транспортировку, страхование, погрузки-разгрузки единицы товаров в РФ;

$C_2 \ C_3 = 6$  долл. - суммы импортных таможенных пошлин и иных платежей в РФ в связи с ввозом или вывозом товаров.

Решение:  $ТС = P_B - C_1 - C_2 - C_3 = 100 - 10 - 4 - 6 = 80$  долл.

Пример № 3. Определение ТС методом № 5.

Дано:  $C_1 = 80$  долл. - стоимость материалов и другие издержки при производстве единицы товара;

$C_2 = 20$  долл. - общие затраты, характерные для продажи в РФ из страны-экспортера товаров того же вида;

$C_3 = 30$  долл. - прибыль, обычно получаемая экспортером в результате поставки в РФ таких товаров.

Решение:  $ТС = C_1 + C_2 + C_3 = 80 + 20 + 30 = 130$  долл.

Метод № 6. Основан на использовании мировой практики. В этом случае таможенный орган предъявляет декларанту ценовую информацию, как справочную.

Налогообложение импортных товаров производится с целью сохранения единого налогового режима для отечественных товаров, на основе законодательной базы и оперативного регулирования порядка налогообложения.

НДС и акцизы взимаются только в торговом обороте. Величина и механизм начисления этих налогов определяется законом по налоговой системе в России и оперативными приказами ГТК о применении НДС и акцизов при экспортно-импортных операциях.

при исчислении НДС по импортируемым товарам в налогооблагаемую базу попадает суммарная величина:

1- таможенной стоимости товара (ТС);

2- импортной таможенной пошлины (П);

3 - акциза, если товар подакцизный (А).

Сумма налога на добавленную стоимость (НДС) исчисляется в рублях по следующим формулам:

1- по товарам, облагаемым таможенными пошлинами и акцизами:

$$(ТС + П + А) \times K_{НДС}$$

2- по товарам, подлежащим облажению таможенными пошлинами, но не облагаемые акцизами:

$$(ТС + П) \times K_{НДС}$$

3- по прочим товарам:

$ТС \times K_{НДС}$ .

где ТС - таможенная стоимость в руб.; П - сумма таможенной пошлины в руб.; А - сумма акциза;  $K_{НДС}$  - ставка налога на добавленную стоимость.

Исчисление акциза по ввозимым на территории РФ товарам исчисляется на основе таможенной стоимости.

Сумма акциза в рублях определяется по формуле:

$СА = ТС_{\text{в}} \times K_{\text{р}} \times А$ , где  $ТС_{\text{в}}$  - таможенная стоимость в валюте контракта;  $K_{\text{р}}$  - курс рубля к иностранной валюте; А - ставка акциза.

**Определение страны происхождения товара** осуществляется с целью тарифного и нетарифного регулирования ввоза и вывоза товара. Законом определяются критерии достаточной переработки товара, вводится сертификация происхождения товара.

**Тарифные льготы** (тарифные преференции) в отношении перемещения товара через таможенную границу предоставляются по решению правительства на основе закона.

### **ТАМОЖЕННЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.**

Таможенный кодекс включает в себя следующие разделы: таможенные режимы, таможенные платежи, таможенный контроль, валютный контроль, порядок перемещения через таможенную границу товара и транспортных средств, таможенное оформление, таможенные льготы, таможенную статистику и товарную номенклатуру ВЭД.

**Таможенный режим:** В целях таможенного регулирования установлены следующие

виды таможенных режимов товаров и транспортных средств:

- 1) выпуск для свободного обращения;
- 2) реимпорт;
- 3) транзит;
- 4) таможенный склад;
- 5) магазин беспошлинной торговли;
- 6) переработка на таможенной территории;
- 7) переработка под таможенным контролем;
- 8) временный ввоз (вывоз);
- 9) свободная таможенная зона;
- 10) свободный склад;
- 11) переработка вне таможенной территории;
- 12) экспорт;
- 13) реэкспорт;
- 14) уничтожение;

15) отказ в пользу государства.

**Таможенный контроль.** В практике таможенного контроля используется **грузовая таможенная декларация (ГТД)** - унифицированный документ общепринятый в мировой торговле. ГТД как нормативный документ используется с апреля 1994 года. Ее главное назначение - декларирование таможенному органу совершаемый субъектами ВЭД сделки, подтверждение законности этой сделки при осуществлении таможенного контроля. Порядок заполнения ГТД определяется Инструкцией, утвержденной приказом ГТН.

В развитие положений Таможенного кодекса РФ введено Положение о таможенном перевозчике.

**Таможенные перевозчики (ТП)** разделяются на три категории: зональные, региональные, общероссийские. Получив лицензию, таможенный перевозчик (транспортное предприятие) приобретает право перевозить импортные грузы без таможенного сопровождения, особых гарантий и залогов. Для стран - членов СНГ с сентября 1994 года действует Соглашение об упрощении и унификации процедур таможенного оформления на таможенных границах.

**Валютный контроль** обоснованности платежей в иностранной валюте за импортируемые товары осуществляется на основании соответствующей инструкции, разработанной Центральным Банком РФ совместно с ГТК России и действующий с 1996 года.

**Цели контроля** - пресечение практики перевода авансовых платежей по импортным контрактам без последующей поставки товара, ограничение в использовании аккредитивной формы расчетов.

**Курсовые разницы.** Во внешнеэкономической деятельности имущество и обязательства, оговариваемые в контракте, учитываются в иностранной валюте и в рублях. Выполнение условий контракта требует пересчета стоимости имущества и обязательств в рубли, поскольку курс валют по отношению к российскому рублю не является стабильным. **Положительная** курсовая разница (доход) есть результата падения курса иностранной валюты по отношению к рублю. **Отрицательная** курсовая разница (убыток) имеет место в случае роста курса этой валюты по отношению к рублю.

Валютный коридор, установленный ЦБ России, ограничивает колебание курса рубля по отношению к доллару и делает их в определенной мере предсказуемыми.

В целом система таможенного и валютного регулирования внешнеэкономической деятельности решает комплекс макроэкономических задач и служит целям улучшения платежного баланса страны, экономической безопасности и стимулирования приоритетных направлений экономики, а также контролю обращения товарной и денежной масс.

## Список рекомендуемой литературы

### Основная

1. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятий / А.И. Муравьев и др. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 144 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебник для вузов. Г.Д. Гордеев и др. Под ред. проф. Л.Е. Стровского. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 408 с.
3. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Международные отношения, 1994. – 480 с.
4. Сберегаев Н.А. Основы внешнеэкономических связей предприятий рыбной промышленности. – М.: Колос, 1994. – 112 с.
5. Синецкий В.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. – М.: Международные отношения, 1989. – 380 с.
6. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России. Учебник под ред. Э.Э. Батизи. – М. – ИНФРА. – М. 1998. – 284 с.
7. Экономика внешних связей России. Учебник для предпринимателей. / Под ред. доц. А.С. Булатова. М.: Издат-во БЕК, 1995. – 794 с.

### Дополнительная

8. Алехин В.И. Рынок ценных бумаг. Введение в фондовые операции. – Самара: Самвен, 1992. – 160 с.
9. Балабанов И.Т. Валютные операции. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 144 с.
10. Воловик Л.А. Внешнеэкономические операции: виды сделок и коммерческие условия контрактов. – Калининград: ВИПК МРХ СССР, 1991. – 68 с.
11. Горбунов С.В. Международный валютный фонд: противоречия капиталистического валютного регулирования. – М.: Международные отношения, 1989.
12. Доллан Э.Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Под общ. ред. В. Лукашевича, М. Ярцева; Пер. с англ. В. Лукашевича и др. – СПб.: Литера плюс, 1994. – 406 с.
13. Доллан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Макроэкономика / Пер. с англ. В. Лукашевича и др. – СПб: Санкт-Петербург оркестр, 1994.
14. Дефоссе Г. Фондовая биржа и биржевые операции / Пер. с франц. – М.: Церих. 1992. – 105 с.
15. Курс экономической теории / Под ред. проф. М. Чепурина, проф. Е. Киселевой. – Киров: МГИМО, 1994.
16. Линдент П. Экономика мирохозяйственных связей / Общ. ред. и предисл. О.В. Иванова; Пер. с англ. – М.: Прогресс Универс, 1992.
17. Макконел К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / Общ. ред. перевода и предисловия проф. А.А. Пороховского. – М.: Республика, 1992. – с. 320-364.

- 18.Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия / Общ. ред. П.С. Завьялова и В.Е. Демидова. – М.: Внешторгиздат, 1989. – 152с.
- 19.Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. проф. Л.Н. Красиной. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 590 с.
- 20.Родионов С., Бабичева Ю. Денежно-кредитное регулирование капиталистической экономики. – М.: Финансы и статистика, 1991.
- 21.Самуэльсон П. Экономика / Пер. с англ. В. Антонова и др. – М.: НПО «Алгон», «ВНИСИ Машиностроение», 1994. – Т. 2 – 416 с.
- 22.Сберегаев Н.А. практикум по внешнеэкономической деятельности. – М.: пищевая промышленность, 1994. – 120 с.
- 23.Фишер С. и др. Экономика / Общ. ред. и предисл. Г.Г. Сапова; Пер. с англ. Е.Е. Балашовой и др. – М.: Дело, 1993.
- 24.Хейнс П. Экономический образ мышления / Пер. с англ. С. Антонова и др. – М.: Новости при участии изд-ва «Catallaxy», 1991.
- 25.Хойер В. Как делать бизнес в Европе / Вступ. слово Ю.В. Пискулова. – М.: Прогресс, 1992. – 253с.
- 26.Guide to Incoterms – 1992 edition.

#### **Справочная**

- 27.Об основных принципах осуществления внешнеторговой деятельности в Российской Федерации: Указ Президента РФ от 06.03.95. № 245 // Собрание Законодательства Российской Федерации, 13.03.95. № 11. Ст. 968.
- 28.О валютном регулировании и валютном контроле: Закон Российской федерации от 1995 г. // Коммерсант. 1992. № 37. 13-19 окт.
- 29.О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Федеральный закон Российской Федерации. Подписан Президентом России 13.10.95. № 157-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1995; см. также: Российская газета. 1995. № 207. 24 окт.
- 30.О дополнительных мерах по привлечению иностранных инвестиций в отрасли материального производства Российской Федерации: Указ Президента РФ от 25.01.95. № 75 // Российская газета. 1995. № 22. 28 янв.
- 31.О комплексной программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 13.10.95. № 1016 // Российская газета. 1995. № 217. 9 ноября.
- 32.О мерах по обеспечению условий реализации инвестиционных соглашений: Указ Президента РФ от 06.11.95. № 1077 // Российская газета. 1995. № 225. 21 ноября.
- 33.О некоторых вопросах предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности: Федеральный закон от 13.03.95. № 31-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 11. 13 марта. Ст. 942.



34.Порядок определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию Российской Федерации: Утв. Постановлением Правительства РФ от 5.11.92. № 856 // Коммерсант. 1992. № 41.

35.О российском центре содействия иностранным инвестициям при Министерстве экономики Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 30.06.95. № 657 // Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 28.

36.О таможенном тарифе: Закон РФ от 21.05.93 // Российская газета. 1993. № 107.

37. Таможенный кодекс РФ от 18.06.93. № 5221-1 // Российская газета. 1993. № 138.

38.Об Особой экономической зоне в Калининградской области: Федеральный закон // Российская газета. 1996. 3 янв.