

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Баламирзоев Назим Лиодинович
Должность: Ректор
Дата подписания: 11.09.2025 11:53:00
Уникальный программный ключ:
5cf0d6f89e80f49a334f6a4ba98e91f3526b9926

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

**Факультет информационных систем в экономике и управлении
Кафедра экономической теории**

Эсетова А.М.

**ОРГАНИЗАЦИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Махачкала – 2023

ББК 65. 298 (2Рос)я73

Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. Учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки 38.04.01- Экономика, программа «Международная экономика», Махачкала, ДГТУ, 2023 - 280с.

Рецензенты:

Казиева Ж.Н., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и управления на предприятии, ДГТУ, г. Махачкала

Деневизюк Д.А., к.э.н., ведущий научный сотрудник, ФГБУН «Институт социально-экономических исследований», ДФИЦ Российской академии наук, г. Махачкала

Автор:

Эсетова А.М., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории

Учебное пособие составлено в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, ОПОП по направлению подготовки 38.04.01- Экономика, программа «Международная экономика и рабочей программой по дисциплине «Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности».

Содержание учебного пособия апробировано в учебном процессе Дагестанского государственного технического университета.

Рекомендуется для студентов, аспирантов и преподавателей вузов.

ББК 65. 298 (2Рос)я73

Печатается согласно постановления Ученого совета ФГБОУ ВО
«Дагестанский государственный технический университет» от « » февраля
2023г.

ВВЕДЕНИЕ

Внешекономическая деятельность выступает как особый комплекс, тесно связанный одновременно и с национальной, и с мировой экономикой и обладающий в силу этого специфическими тенденциями развития. Внешекономическая деятельность остается ключевым направлением внутренней и внешней политики государства и является одним из немногих стабилизирующих факторов российской экономики. Дальнейшее благоприятное развитие внешнеэкономической деятельности в России во многом будет зависеть не только от уровня экономической стабилизации в стране и последовательной либерализации внешнеторговых операций, но и от приведения механизма внешнеторгового регулирования к общепринятым в мировой практике нормам и принципам с акцентом на экономические, тарифные методы и одновременным сокращением сферы административного вмешательства, количественных ограничений для экспорта и, в то же время, защитными мерами национальных производителей.

Постепенная адаптация российского законодательства в сфере внешнеэкономической деятельности к международным правилам также невозможна без дальнейшего развития процесса присоединения России к Всемирной торговой организации с целью обеспечения условий для осуществления равноправного внешнеторгового партнерства с развитыми государствами. Практика внешнеэкономической деятельности показывает, что решение вопроса о том, заключать ли договор с изготовителем, потребителем (заказчиком) непосредственно или привлечь промежуточное звено, определяется каждым субъектом хозяйствования исходя из экономических соображений.

Исходя из этого, теоретическое обучение по дисциплине «Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности» имеет большое значение, поскольку приобщает студентов к последовательному познанию особенностей организации, методов и форм управления данной сферой экономических отношений, а также тенденций и направлений развития внешнеэкономической деятельности отечественных товаропроизводителей.

Структура учебного пособия имеет системно-последовательный характер, подчинена внутренней логике дисциплины «Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности», отражает главные аспекты и концептуальные основы формирования и развития системы управления ВЭД в РФ.

Большое внимание уделяется изучению технологии составления и исполнения внешнеторговых контрактов; выбору методов выхода экспортоориентированных предприятий на внешний рынок; торгово-посредническим операциям на внешнем рынке; организационным формам управления ВЭД; регулированию внешней торговли и т.д.

Учебное пособие предназначено для теоретического обучения магистров экономики в целях формирования их практических навыков, способствующих

успешному решению насущных проблем организации и управления внешнеэкономической деятельностью субъектов хозяйствования.

ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. 1. Содержание и особенности внешнеэкономической деятельности РФ

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) относится к сфере международного бизнеса, основанного на производстве продукции (работа, услуга) и реализации продукции на внешнем рынке.

Для большинства российских предприятий ВЭД является необходимой частью их производственно-коммерческой деятельности.

ВЭД реализуется через систему производственно-хоздоговорных связей организационно-экономических и коммерческих функций, ориентированных на внешний рынок. В основе ВЭД лежит полная самостоятельность предприятия в разработке экспортной стратегии, в выборе экспортного продукта, его товарной номенклатуры и ассортимента, в выборе иностранного партнёра, в ценообразовании, в выборе базисных условий поставок, в определении сроков и способов транспортировки.

Исходным принципом ВЭД предприятия служит коммерческий расчет на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности, самокупаемости с учётом наличия собственных материально-технических и валютно-финансовых возможностей для производства.

Впервые термин ВЭД законодательно был закреплён в конституции СССР в 1977 году как внешнюю торговлю государства. Более современное определение признанное и в настоящее время дано в Федеральном законе РФ «Об экспортном контроле» (1999 г.).

ВЭД – это внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них.

Существенной предпосылкой развития ВЭД в России является возможность повышения нормы прибыли на основе реализации внешнеторговых сделок и операций.

Важными факторами развития ВЭД является товарообмен и вывоз капитала.

Среди других факторов развития ВЭД можно выделить:

1. неравномерность экономического развития различных стран, которая специализирует те или иные отрасли национальной экономики;
2. различие в сырьевых, финансовых и трудовых ресурсах;
3. характер политических отношений;
4. различный уровень научно-технического развития;

5. особенности географического положения, природных и климатических условий.

К результатам развития ВЭД относятся:

- 1) дальнейшее углубление международного разделения труда (выравнивание отраслевой структуры);
- 2) интенсификация и рационализация труда;
- 3) дальнейшее укрепление, политических, экономических и культурных отношений.

В мировой практике известно более 20 форм ВЭД. Каждая форма имеет свои особенности, грамотное использование которых может гарантировать наибольшую выгоду для России.

В федеральной программе «Развитие экспорта России» указано, что «Для России основной формой экономического сотрудничества является внешняя торговля».

Кроме нее существуют и развиваются и другие формы ВЭД: совместное предпринимательство; оказание услуг – посреднические услуги по страхованию, услуги по туризму, международная перевозка грузов, (информационные услуги), строительные и проектные услуги, инженерно-консультационные и консалтинговые услуги; сотрудничество и содействие (военно-техническое сотрудничество, научно-техническое сотрудничество и научно-производственное сотрудничество, инвестиционное сотрудничество, социально-культурное сотрудничество); валютно-финансовые и кредитные отношения (получение и предоставление кредита, финансирование проектов, проектно-расчётные операции и лизинг).

Как самостоятельная форма ВЭД отмечается издательско-полиграфическая деятельность.

1. 2. Внешнеэкономический комплекс РФ

ВЭД осуществляется структурами, которые в своей совокупности составляют внешнеэкономический комплекс страны (ВЭК). ВЭК страны это совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий, фирм, кооперативов и других хозяйствующих структур, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары.

По своей структуре ВЭК состоит из двух больших групп:

1. фирмы, предприятия и т.д. чья производственная деятельность направлена на производство экспортной продукции и услуг, а также являющиеся потребителями импорта;
2. фирмы и предприятия, которые заняты поставками товарами зарубежным потребителям, а также поступлением товара и сырья из-за рубежа.

ВЭК страны включает следующие звенья:

1. Государственные органы, решающие вопросы ВЭД на федеральном и региональном уровнях;

2. Хозяйствующие комплексы и отрасли;
3. Непосредственно хозяйствующие субъекты;
4. Организации содействующие ВЭД;
5. Зарубежные организации способствующие ВЭД в России.

Современный этап развития ВЭК заключается в установлении прямой, устойчивой и долгосрочной интеграции производственного и внешнеэкономического вида деятельности, преобразование ВЭК в динамичную и сбалансированную производственно коммерческую систему.

Основными условиями развития ВЭК являются наращивание экспортного потенциала, включение в различные формы совместного предпринимательства, наличие конкурентных производств, повышение самостоятельности регионов и предприятий. Высшим уровнем ВЭД следует считать деятельность глобальных органов законодательной, исполнительной и судебной власти – федеральные собрания, президента, правительства, верховного суда РФ. Они издают законы, указы, распоряжения, устанавливающие правила ВЭД. В структуре органов исполнительной власти в последнее время стали создаваться ведомства, но ряд федеральных органов исполнительной власти выполняют внешнеэкономические функции.

Например, Министерство экономического развития РФ вырабатывает политику и осуществляет нормативно-правовое регулирование в сфере ВЭД, таможенного дела, инвестиционной деятельности, выдаёт лицензии на экспортно - импортные операции, сделки и т.д.

Федеральная таможенная служба осуществляет функции контроля и надзора в области таможенного дела, а также осуществляет борьбу с контрабандой. Центральный банк возглавляет банковскую систему страны, в которую входят Внешторгбанк, Внешэкономбанк, Российский экспортно-импортный банк. ЦБ лицензирует ведение валютных операций российскими коммерческими банками.

Определенные полномочия в области ВЭД имеют практически все министерства, министерство финансов, сельского хозяйства, министерство юстиций, промышленности и т.д.

В ВЭД включились субъекты РФ, наделенные многими полномочиями. Во многих регионах в составе местной администрации были организованы управления, департаменты, отделы внешнеэкономических связей, а в крупных субъектах РФ- министерства внешнеэкономических связей.

К ВЭК страны примыкают все отрасли российской экономики. Фундаментальной основой ВЭК можно считать совокупный производственный потенциал страны. Главной составляющей ВЭК является экспортоориентированные предприятия.

В структуре российского экспорта преобладает: ТЭК; лесохозяйственный комплекс; рыбохозяйственный комплекс; машиностроительный комплекс.

К организациям содействующим развитию ВЭД относятся: торгово-промышленная палата, при содействии которой были образованы «Центр международной торговли», «Экспоцентр».

Развитие ВЭД на уровне предприятия означает дополнительные возможности использования преимуществ международной производственной кооперации и увеличение степени свободы в выборе наиболее эффективных путей решения производственных задач.

Предприятия, имеющие выход на внешний рынок могут образовывать в своем составе внешнеторговые фирмы, управления внешнеэкономической деятельностью или отделы внешнеэкономических связей. Их организационная структура зависит от размера предприятия, объема и номенклатуры экспортной или импортной продукции, опыта ВЭД, а также организации форм сбыта продукции.

Вопросы для самопроверки:

1. Что относится к результатам развития ВЭД?
2. Какие формы ВЭД существуют?
3. Какие звенья включает ВЭК страны?
4. Основные условия развития ВЭК страны?

ГЛАВА 2. РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

2.1. Предпосылки и этапы развития ВЭД в России

Предпосылками развития ВЭД в России как самостоятельной сферы экономики стали объективные процессы, показавшие несостоятельность дальнейшей государственной монополии на внешнюю торговлю, что привело к либерализации внешней торговли, а значит и ВЭД.

Основными причинами либерализации внешней торговли в России являлись следующие:

- однотипный характер развития внешне торговых отношений с иностранными партнерами;
- централизация внешнеторговых сделок и операций в рамках ограниченного числа государственных организаций;
- рост объема бартерных операций, особенно в сфере продажи природного сырья и энергоносителей.

Все эти факторы стали основной причиной реформирования государственной внешнеторговой системы, которое было произведено в несколько этапов:

1.(1986-1988гг). Данный этап характеризуется изменениями принципов организации процессов управления в системе внешней торговли и прежде всего ее децентрализации. Данный этап решал две задачи:

1.Происходило расширение прав отраслевых министерств и ведомств, а также их предприятий, объединений по выходу на внешний рынок. Было разрешено установление прямых хозяйствующих связей, научно-технической и производственной кооперации с зарубежными партнерами. Участникам ВЭД была предоставлена полная самостоятельность.

2.Одновременно происходит расширение числа участников ВЭД за счет образования новых организационных структур- совместных предприятий, производственных кооперативов, ассоциаций внешнеэкономического сотрудничества и межправительственных международных объединений и организаций в области экспортного производства.

2.1989-1991гг. Происходит дальнейшее развитие форм ВЭД и формируется система государственного регулирования ВЭД на основе методов нетарифного ограничения экспорта. **Впервые создается регистрации участников ВЭД, возникают такие методы регулирования ВЭД как контингентирование, квотирование и лицензирование. Именно на этом этапе право выхода на внешний рынок было предоставлено всем предприятиям.**

На первых двух этапах реформы коснулись всей системы организации внешнеторговых процессов, включая режим, порядок осуществления ВЭД. Однако и на этих этапах 97% объема экспортно-импортных операций осуществлялись на государственные внешнеторговые организации.

3.1992-1995гг. Происходит дальнейшее развитие системы управления ВЭД, разрабатывается внешнеэкономическая стратегия России и создается новый механизм государственного регулирования ВЭД, основными направлениями которой является сокращение методов нетарифных ограничений и номенклатуры товаров, которые попадали под их действие. В большей степени стали использоваться экономические методы регулирования ВЭД, т.е. таможенно – тарифные. Происходит переход на конкурсную систему продажи экспортных квот; введение инструментов защиты внутреннего рынка- сертификация импортной продукции; впервые создана информационная база в целях контроля за внешнеторговыми операциями.

Именно на этом этапе была заложена законодательная основа ВЭД:

«О таможенном тарифе»; «О валютном регулировании и валютном контроле»; «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»; «О специальных защитных и антидемпинговых мерах при импорте товаров»; «Таможенный кодекс РФ».

4.1995-1999гг. На данном этапе фактически отменен экспортный таможенный тариф; произошло сокращение числа лицензируемых товарных позиций; снижен норматив обязательной продажи части валютной выручки импортерам с 50 до 25%; отменен специальный налог на импорт, появились такие формы контроля как валютный и таможенный контроль. Главным на этом этапе

являлось то, что началась создаваться система поддержки российских экспортеров посредством долгосрочного, льготного кредитования предоставления государственных гарантий экспортоориентированным предприятиям.

С 2000 года и по настоящее время. Характеризуется высокими темпами интеграции России в мировую экономику, признанием ее в 2006 году развитой страной. Системы управления ВЭД, формы и методы ее развития находятся в постоянной динамике. Президент Владимир Путин отменил требование к российским экспортерам по продаже 50% валютной выручки. Теперь компании должны будут продавать валюту в размере, который определит правительственная комиссия по иностранным инвестициям, а сроки продажи установит Банк России, следует из опубликованного в четверг указа.

С 28 февраля экспортеров обязали продавать 80% валютной выручки в рамках всех внешнеторговых договоров в течение трех рабочих дней со дня ее поступления. Требование распространялось в том числе на выручку, зачисленную с 1 января 2022 г. Позднее был подписан указ, который давал правкомиссии право выдавать экспортерам разрешения на продажу валютной выручки в меньшем объеме. Обязательная продажа была введена после того, как ЦБ лишился возможности проводить интервенции на валютном рынке из-за заморозки части золотовалютных резервов.

2. 2. Субъекты внешнеэкономической деятельности

Процесс самостоятельного выхода на внешний рынок стимулировал появление новых организационно-хозяйствующих структур.

Всех участников ВЭД в России классифицируют по трем признакам:

1. по профилю и видам ВЭД;
2. по характеру совершаемых внешнеторговых операций;
3. по организационно-правовым формам, определяющим принципы их образования, принадлежность капитала и порядок распределения доходов.

Классификация участников по первому признаку строится на основе функционально-целевых критериев их специализации:

- обеспечение производства и поставок экспортной продукции;
- осуществление прямых или косвенных внешнеторговых операций;
- осуществление посреднических услуг.

Классификация по данному признаку (по профилю и видам ВЭД) позволяет выделить структурно-отраслевой состав экспортеров работающих на внешнем рынке самостоятельно или через посредников, определить долю их участия во внешнеторговом обороте страны.

Из общего числа участников ВЭД особенно выделяется группа экспортоориентированных предприятий, работающих на внешнем рынке без посредников. К их числу могут быть отнесены консорциумы- форма объединения

группы предприятий и организаций производственного и внешнеэкономического профиля деятельности. Консорциумы создаются на двух и многосторонней договорной основе несколькими партнерами для реализации крупномасштабных проектов. Консорциумы требуют объединения одновременно финансовых, технических, технологических, трудовых ресурсов участников ВЭД.

Следующая группа это посредники от лица производителей экспортной продукции. Их деятельность направлена на обеспечение внешнеторговых операций на внешнем рынке.

К числу посредников также относятся специализированные внешнеэкономические организации, функционирующие в системе Министерства экономического развития РФ - «Автопромимпорт», «Внешстройимпорт», и т.д.

Следующая группа – содействующие организации. Они оказывают организационную поддержку в осуществлении ВЭД, в том числе услуги и консультации в обеспечении выхода на внешний рынок. К ним относится Ассоциация внешнеэкономического сотрудничества России, основная задача которой состоит в комплексном изучении конъюнктурных параметров мировых товарных рынков и возможностей для расширения направлений и объемов внешнеторговой деятельности в интересах участников ВЭД. В настоящее время в России насчитывается несколько групп данной ассоциации, которые сформированы по страновому, отраслевому и региональному признаку, а также по составу участников-представителей экспортеров и импортеров.

2.3. Организационно-правовые формы субъектов ВЭД по характеру совершаемых операций

По характеру совершаемых внешнеторговых операций участники делят на экспортеров и импортеров. К числу экспортеров относятся хозяйствующие субъекты, специализирующиеся на производстве продукции, реализуемой на внешнем рынке. Это ТЭК (топливно-энергетический комплекс), ЛХК (лесохозяйственный комплекс), РХК (рыбно-хозяйственный комплекс).

Группа импортеров включает:

1. Государственные акционерные организации федерального уровня, обеспечивающие по решению правительства закупки «критического» импорта (медицинских препаратов, оборудования, отдельных видов пищевого сырья, продуктов питания, зерна) за счет государственных валютных средств и кредитов.

2. Региональные органы самоуправления, имеющие возможность за счет местных валютных фондов обеспечивать импортные закупки потребительских товаров с целью пополнения внутреннего рынка и развития социальной сферы региона.

3. Коммерческие структуры в числе крупных торгово-посреднических фирм и торговых домов, занимающиеся исключительно импортными закупками.

Обеспечивая в настоящее время до 70% импорта товаров эти коммерческие структуры вытесняют полугосударственный дотационный импорт, производя закупки, за свой счёт непосредственного экспортера, продавая эти товары на внутреннем рынке оптовым и розничным торговцам.

4. Различные хозяйственные организации, которые расположены в зоне приграничной и прибрежной торговли.

Каждый из участников ВЭД к какой бы сфере деятельности он не относился, имеет организационно-правовую форму, которая определена гражданским кодексом РФ.

В соответствии с гражданским кодексом они должны быть юридическими лицами, исходя из избранной целевой деятельности (экспорта или импорта) выступающие как коммерческие или некоммерческие организации.

Коммерческие организации функционируют в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий, ассоциаций и имеют основной целью своей деятельности извлечение прибыли.

Для не коммерческих организаций получение прибыли или дохода, который перераспределяется между участниками. Не коммерческие организации осуществляют предпринимательскую деятельность лишь в рамках целей, ради которой они созданы.

Они могут функционировать в форме: общественных и религиозных организаций, объединений и кооперативов.

Самой распространённой организационно-правовой формой участников ВЭД является акционерные общества.

Учредители акционерного общества – это, как правило, предприятия, банки, торговые фирмы, страховые общества, совместные предприятия.

АО образуются за счёт вкладов в уставной капитал и имеет следующие преимущества: независимость от отраслевых ведомств и их опеки; возможность концентрации усилий на повышение конкурентоспособности продукции; совместная разработка технологий продвижения товара на внешний рынок. Акционерная форма имеет особое значение при создании смешанных обществ и фирм за рубежом.

Вопросы для самопроверки:

- 1.Какие предпосылки развития ВЭД в России существуют?
- 2.На каком этапе была заложена законодательная основа ВЭД?
- 3.По каким признакам классифицируют участников ВЭД?

ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ВЭД

3.1. Управление ВЭД на федеральном уровне

Переход к рыночной экономике в России обусловил ее открытость для внешнего мира, включая снятия ограничений на ВЭД. Главными целями реформы ВЭД являются: отмена монополии государства на внешнюю торговлю и переход к экономическим методам ее регулирования; обеспечение поэтапной конвертируемости рубля; сближение структуры внутренних и мировых цен, последовательное снижение ставок экспортного тарифа и введение импортного тарифа. Внешнеэкономические связи нуждаются в регулировании со стороны государства. В централизованной экономике внешнеэкономическая деятельность подвержена особо жесткому воздействию и контролю государственных органов, существует государственная монополия внешней торговли, нарушение которой рассматривается как уголовное преступление. Но и в странах с рыночной экономикой государственное регулирование внешнеэкономических связей проявляется ощутимым образом. Внешнеэкономическая функция государства является продолжением его внутрихозяйственной функции, но реализуется в несколько отличной форме. Основной целью вмешательства государства во внешнеэкономическую деятельность является обеспечение экономических и политических интересов страны. В то же время государство само склонно принимать на себя осуществление ряда видов внешнеэкономических действий, приносящих доходы и требующих государственного участия.

В современных условиях любое государство тем или иным образом регулирует, стимулирует или ограничивает практически все сферы международных экономических связей. Государственное регулирование распространяется на внешнюю торговлю, международное движение капитала, валютные и кредитные отношения, научно-технический обмен, международное перемещение рабочей силы.

Для выхода на внешний рынок предприятию надо знать организации, которые могут оказать реальную помощь на первых, самых сложных этапах. Сложившаяся структура органов управления ВЭД отражает те изменения, которые произошли и в результате либерализации экономики и разработки новой внешнеэкономической политики в России.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации руководство ВЭД в рамках внешнеэкономической политики осуществляет Президент Российской Федерации, а исполнение - Правительство Российской Федерации. Федеральное устройство России предполагает распределение полномочий между центральными и местными органами, обеспечивающее единство и целостность внешнеэкономической политики. Большое внимание управлению и регулированию внешнеэкономических связей уделяют: правительственные органы, государственный аппарат, негосударственные отечественные и международные организации.

Энергичному и быстрому воздействию на регулирование различных форм ВЭД способствуют указы Президента. Высшими органами, осуществляющими

государственное регулирование ВЭД, являются Совет Федерации и Государственная Дума, которые вправе принимать, изменять, отменять законы, регулирующие внешнюю торговлю, совместное предпринимательство и другие формы внешнеэкономического сотрудничества и взаимодействия.

Общее руководство внешнеэкономической деятельностью осуществляет Правительство на основе принятия нормативных актов управления по вопросам ВЭД, координации деятельности министерств и ведомств в сфере ВЭД, проведения переговоров и заключения межправительственных договоров.

На Министерство экономического развития РФ возложены такие регулирующие функции:

- выработка стратегии внешнеэкономической политики и обеспечение ее проведения всеми субъектами ВЭД на основе координации их действий в соответствии с международными договорами;
- разработка единой валютной, кредитной, ценовой политики;
- осуществление контроля за соблюдением всеми субъектами ВЭД законов и условий международных договоров;
- сотрудничество с различными международными и межправительственными комиссиями по вопросам развития и регулирования ВЭД;
- подготовка и заключение внешнеторговых договоров и соглашений с разными странами;
- координация и согласование внешнеэкономической деятельности с Министерством экономики, Министерством финансов и другими министерствами и ведомствами;
- осуществление мер нетарифного регулирования ВЭД.

Важная роль в управлении ВЭД принадлежит Центральному банку, который заключает межбанковские соглашения, представляет интересы государства в отношениях с национальными или центральными банками других государств, международными банками и другими финансово-кредитными учреждениями. К основным функциям Центробанка относятся: проведение всех видов валютных операций, разработка сферы и системы обращения в стране иностранной валюты и ценных бумаг, издание нормативных актов, регулирование курса, выдача лицензий банкам на осуществление валютных операций.

3.2. Роль и функции территориальных федеральных органов исполнительной власти в организации ВЭД

Роль и функции территориальных органов федеральных органов исполнительной власти (в части взаимодействия с экспортерами) определяются законодательной основой их функционирования и предусматривают различную тесноту и специфические формы взаимоотношений с участниками ВЭД,

административными органами субъектов федерации, общественными и некоммерческими организациями.

Предприятиям и организациям, участвующим во внешнеторговых отношениях, процессах перемещения капитала, важно знать структуру и функции организаций, способных оказать им содействие в успешной работе на внешних рынках.

Территориальные органы в субъекте федерации, указанные в табл. 1., призваны реализовать задачи, предусмотренные законом для федеральных органов, на территории субъекта федерации или административного округа РФ в целом.

Таблица 1.

**Функции
территориальных федеральных органов исполнительной власти,
взаимодействующих с экспортерами**

<i>Федеральные органы исполнительной власти</i>	<i>Функции в сфере ВЭД, согласно законодательства Российской Федерации</i>
Федеральная таможенная служба РФ	• контроль и надзор в области таможенного дела • агент валютного контроля • специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными правонарушениями • взимание таможенных пошлин, налогов, антидемпинговых, специальных и компенсационных пошлин, таможенных сборов • контроль правильности исчисления и своевременности уплаты указанных пошлин, налогов и сборов, принятие мер по их принудительному взысканию • таможенное оформление и таможенный контроль • принятие в установленном порядке предварительных решений о классификации товара в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности, о происхождении товара из конкретной страны (стране происхождения товара) • обеспечение ведения и опубликование Товарной

	номенклатуры внешнеэкономической деятельности, подготовка, утверждение и опубликование решений по вопросам, связанным с толкованием Товарной номенклатуры выдача квалификационных аттестатов специалистов по таможенному оформлению метрологическое обеспечение деятельности таможенных органов
Министерство экономического развития Российской Федерации (Управление уполномоченного по Северо-Кавказскому федеральному округу)	• разрабатывает и представляет в Правительство Российской Федерации проекты федеральных конституционных законов, федеральных законов и актов Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации по следующим вопросам: ○ торгово-экономические отношения с иностранными государствами ○ торгово-экономические отношения и экономическая интеграция Российской Федерации с государствами - участниками СНГ ○ создание российским экспортерам товаров и услуг благоприятных условий для доступа на рынок зарубежных стран ○ государственная поддержка экспорта ○ государственная поддержка выставочно-ярмарочной деятельности • руководство деятельностью торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах • экономические отношения Российской Федерации с иностранными государствами, их союзами и международными организациями
Федеральная налоговая служба Российской Федерации	• соблюдение валютного законодательства Российской Федерации в пределах компетенции налоговых органов (возврат НДС, применение нулевой ставки при экспорте) • уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, обеспечивающий представление в делах о банкротстве и в процедурах банкротства требований об уплате обязательных платежей и требований Российской Федерации по денежным обязательствам (банкротство предприятия – задолжника по таможенным платежам) • контроль и надзор за осуществлением валютных

	операций резидентами и нерезидентами, не являющимися кредитными организациями
Центральный Банк Российской Федерации	• осуществляет эффективное управление золотовалютными резервами Банка России • организует и осуществляет валютное регулирование и валютный контроль в соответствии с законодательством Российской Федерации • определяет порядок осуществления расчетов с международными организациями, иностранными государствами, а также с юридическими и физическими лицами • устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю • устанавливает порядок и условия осуществления валютными биржами деятельности по организации проведения операций по покупке и продаже иностранной валюты, осуществляет выдачу, приостановление и отзыв разрешений валютным биржам на организацию проведения операций по покупке и продаже иностранной валюты; • проводит анализ и прогнозирование состояния экономики Российской Федерации в целом и по регионам, прежде всего денежно-кредитных, валютно-финансовых и ценовых отношений, публикует соответствующие материалы и статистические данные
Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Территориальное управление)	• осуществляет контроль и надзор в финансово-бюджетной сфере • орган валютного контроля • обеспечивает соблюдение резидентами и нерезидентами (за исключением кредитных организаций и валютных бирж) валютного законодательства Российской Федерации, требований актов органов валютного регулирования и валютного контроля • обеспечивает соблюдение соответствия проводимых валютных операций условиям лицензий и разрешений
Федеральная служба по финансовому мониторингу	• представление РФ в международных организациях по вопросам противодействия легализации

(Региональное управление Северо-Кавказского федерального округа)	(отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма и участие в их деятельности (сфера компетенции) • взаимодействие с органами государственной власти, организациями, должностными лицами и гражданами иностранных государств как в РФ, так и за рубежом, в сфере компетенции • осуществление в соответствии с международными договорами РФ взаимодействия и информационного обмена с компетентными органами иностранных государств в сфере компетенции • подготовка и внесение в Минфин РФ предложений по определению перечня государств (территорий), которые не участвуют в международном сотрудничестве в сфере компетенции • осуществление программ международного сотрудничества, подготовке и заключении международных договоров РФ сфере компетенции • изучение международного опыта и практики противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма
Федеральная служба государственной статистики	• представление в установленном порядке статистической информации Президенту Российской Федерации, Правительству Российской Федерации, Федеральному Собранию Российской Федерации, органам государственной власти, средствам массовой информации, организациям и гражданам, а также международным организациям • разработка и совершенствование научно обоснованной официальной статистической методологии для проведения статистических наблюдений и формирования статистических показателей, обеспечение соответствия указанной методологии международным стандартам • сбор статистической отчетности и формирование на ее основе официальной статистической информации • реализация обязательств Российской Федерации, вытекающих из членства в международных организациях и участия в международных договорах, осуществление международного

	сотрудничества в области статистики
--	-------------------------------------

В таблице 1. представлены основные функции, закрепленные законодательно и обязательные к исполнению, т.н. «нормативные» по отношению к участникам ВЭД в субъекте федерации.

Стратегия проведения административной реформы в России предполагает формирование условий и разработку форм дальнейшего эффективного сотрудничества и взаимодействия между хозяйствующими субъектами, административными органами субъектов федерации, всеми участниками ВЭД в целях повышения социально-экономической эффективности глобализационных процессов.

В этих целях федеральные органы исполнительной власти и их территориальные органы строят новую систему взаимодействия с российским предпринимательством.

Среди территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, наибольшую активность по содействию участникам ВЭД, установлению с ними доверительных отношений, в настоящее время демонстрирует Федеральная таможенная служба Российской Федерации (ФТС РФ).

3.3. Роль Торгово-промышленной палаты в организации ВЭД

Торгово-промышленная палата РФ – это негосударственная некоммерческая общественная организация являющаяся юридическим лицом и осуществляющая деятельность в соответствии с российским законодательством. ТПП России существовало еще до революционных времен, однако учредительный съезд современной ТПП состоялся в октябре 1991г., а с 18 марта 1993г. был официально подписан указ президента РФ «О ТПП РФ», президентом является Примаков Е.М.

ТПП РД основана 21 ноября 1991г. и президентом ТПП РД является Газиев С.Г. ТПП предоставляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса РФ, охватывая свою деятельностью все сферы предпринимательства-промышленность, внутреннюю и внешнюю торговлю, финансовую систему, услуги, содействуя тем самым развитию экономики России и ее интегрированию в мировое хозяйство, созданию благоприятных условий для развития ВЭД.

ТПП РФ действует на основании конституции РФ, закона РФ «О ТПП РФ», устава ТПП РФ, Программы деятельности ТПП. Кроме того в своей деятельности ТПП руководствуется стандартом ТПП РФ « Социальная отчетность предприятий и организаций, зарегистрированных в РФ»

ТПП РФ выдает разрешение на открытие в РФ представительств иностранных торговых палат, различных ассоциаций и союзов предпринимателей, а также иностранных фирм и организаций, в сотрудничестве с которыми заинтересована России; свидетельствуют обстоятельства форс-мажора;

определяет порядок ведения негосударственного реестра предприятий и предпринимателей, финансово-экономическое положение которых свидетельствует об их надежности как партнеров в РФ, так и за рубежом.

Приоритетными задачами и направлениями деятельности ТПП является:

- 1) активное содействие развитию и широкое применение инноваций, современных технологий в предпринимательской деятельности;
- 2) представление и защита интересов деловых кругов в органах государственной власти и местного самоуправления;
- 3) активное участие в разработке законодательных нормативно-правовых актов, затрагивающих интересы предпринимателей и создание
- 4) участие в становлении и развитии инфраструктуры обслуживания предпринимательства;
- 5) установление и развитие связи с иностранными партнерами, а также с международными организациями;
- 6) содействие эффективному и качественному разрешению торговых споров, путем развития форм третейского разбирательства;
- 7) продвижение российских товаров на внутреннем и внешнем рынках;
- 8) распространение принципов цивилизованного ведения бизнеса и социальной ответственности в предпринимательской среде;
- 9) формирование позитивного имиджа российских производителей товаров и услуг.

В настоящее время система ТПП России включает более 170 территориальных ТПП, около 200 сформировавшихся на федеральном уровне и более 270 на региональном уровне отраслевых объединений предприятий, представляющих основные секторы Российской экономики, более 70 крупнейших компаний эффективно работающих в ключевых отраслях экономики, около 40 тыс. предприятий и организаций различных форм собственности, более 30 комитетов ТПП по различным направлениям деятельности и отраслям предпринимательства и 800 комиссий и советов, созданных территориальными палатами.

ТПП РФ сегодня содействует деятельности более 40 российских деловых советов с зарубежными странами.

ТПП РФ входит в состав международной торговой палаты, всемирной федеральной торговой палаты, в Европейскую палату, в Совет Руководителей ТПП стран СНГ.

При ТПП РФ функционируют следующие организации:

1. Центр международной торговли – находящийся в Москве, являющийся частью всемирной сети центров международной торговли. Способствует расширению мировой торговли, укреплению мира в регионе, предоставляя широкий спектр деловых, высокотехнологических услуг на уровне мировых стандартов.
2. Экспоцентр (действует с 1959 г.) – всемирно известная Российская выставочная компания, хотя и поныне сохраняет статус ведущего организатора

крупнейших в России, СНГ и восточной Европе международных отраслевых выставок и конгрессных мероприятий.

3. Автономная независимая организация Союз экспертизы (СОЭКС) – это ведущая и одна из старейших в России независимая инспекционная кампания, выполняющая по заявкам российских и иностранных юридических и физических лиц экспертизы и проверки количества и качества экспортных и импортных товаров.

СОЭКС – единственная Российская кампания, которая входит в международную федерацию инспекционных агентств, и имеет лицензию иранского института стандартов и промышленных исследований на право проведения инспекции, а также лицензии гостом надзора и министерства транспорта РФ.

4. ООО Союз Патент – (действует с 1935 г.) на рынке патентных услуг. Оно выдаёт патенты, авторские права, товарные знаки с целью защиты интересов интеллектуальной собственности, осуществляет сбор доказательств нарушений таких прав и принимает участие в урегулировании споров.

5. ООО ТПП–информ – специализируется на информационно-аналитическую работу.

6. Негосударственный Пенсионный фонд ТПП – создан в 2002 г. для повышения уровня пенсионного обеспечения.

Вопросы для самопроверки:

1. Назовите органы управления ВЭД в РФ.
2. Каковы особенности организации управления на региональном уровне?
3. Какова роль Центрального банка и Министерства финансов в управлении ВЭД?
4. Какова роль торгово-промышленной палаты РФ в организации ВЭД?

ГЛАВА 4. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ФИРМЫ

4.1. Роль и организационные принципы построения внешнеторговых фирм

Особая роль в развитии ВЭД отводится внешнеторговым фирмам в составе экспортоориентированных промышленных предприятий, производственных объединений. В зависимости от целей ВЭД предприятия могут создавать внешнеторговые фирмы в рамках своих структур подразделений или выделять эту фирму в обособленную организацию с правом юридического лица.

В первом случае деятельность внешнеторговой фирмы направлена на совершение внешнеторговых операций, сделок от имени и по поручению руководителей предприятия.

Во втором случае ВТФ выполняет функции торгового посредника по отношению к экспортоориентированному предприятию.

Образованные в составе российских предприятий ВТФ в большинстве не являются юридическими лицами, поскольку выполняют функции от имени, по поручению, и в интересах предприятия экспортёра.

Даже если ВТФ приобрела статус юридического лица, то и в этом случае они выступают от имени экспортоориентированного предприятия.

В этом и состоит принципиальное отличие внешнеторговых фирм экспортоориентированных предприятий от фирм в составе внешнеэкономических организаций Министерства экономического развития и торговли РФ.

Наиболее значимыми организационными принципами в период создания и становления ВТФ являются:

1. формирование оптимальной структуры внешнеторговой фирмы, обусловленное поставленными целями и задачами;
2. обеспечение реализации внешнеторговой стратегии предприятия;
3. возможность осуществления и проработки основных этапов и элементов внешнеторговой сделки;
4. прохождение процедур, предусмотренных государственной системой регламентирования ВЭД (правильное оформление товара);
5. выявление объективных обстоятельств, т.е. условий работы на рынке.

4. 2. Виды торгово-посреднических фирм

В международной практике торгово-посредническая фирма рассматривается как обособившаяся в процессе производственно-технологического разделения труда хозяйствующая структура действующая в рамках организационно-правовой формы собственности, в соответствии с законодательством страны её место нахождения.

В зависимости от характера совершаемых операций различают:

- торговые;
- комиссионные;
- агентские;
- брокерские торгово-посреднические фирмы.

Торговые фирмы осуществляют операции от своего имени и за свой счёт и классифицируются на независимых торговых посредников и торговцев по договору.

Независимые торговые посредники заключают контракты на приобретение партий товара, а затем реализуют его по согласованным ценам на любом рынке.

Обычно это крупные фирмы, имеющие собственные склады, транспортные средства, занимающиеся в основном оптовыми операциями.

Торговцы по договору заключают договора с фирмой – производителем (производитель) на реализацию товаров только на определённых условиях: цена, рынок, срок и другие условия сбыта. Такие фирмы называются официальными дилерами или дистрибьютерами (всегда находящиеся в стране импортёра).

Комиссионные в отличии от торговых фирм не закупают товар у производителей, а совершают операцию по купле – продаже товара от своего имени, но за счёт клиента – комитента.

Разновидностью комиссионных операций являются консигнации – предполагающие передачу товара на склад консигнатора, а затем его реализацию.

Другой разновидностью комиссионных фирм являются стокисты- это комиссионные фирмы находящиеся в стране импортёра, осуществляющие экспортно-импортные операции на основе консигнационных складов, покупающие и продающие товар за свой счёт и от своего имени.

В зависимости от вида совершаемых операций и характера взаимоотношений с комитентом различают экспортные и импортные комиссионные фирмы.

Экспортные комиссионные фирмы могут выступать как представитель продавца или покупателя, берут на себя ответственность за своевременность доставки товара покупателю, за транспортировку, за оформление документов, за оформление таможенных формальностей в стране покупателей, могут брать на себя гарантийное обслуживание товара, но никогда не берут на себя финансовые риски покупателя.

Импортирующая комиссионная фирма выполняет аналогичные функции, но могут взять на себя финансовые риски покупателя. Следующая разновидность комиссионных фирм – это конфирмационные фирмы - это наиболее важные представители комиссионных экспортных фирм, которые обеспечивают гарантии платежа и риски по кредитам, предоставляемые импортёром от лица экспортёра на полную стоимость поставки.

Они осуществляют страхование экспортных поставок и фрахтование транспорта для перевозки внешнеторговых грузов.

Агентские фирмы – осуществляют поиск потенциальных клиентов, представляя интересы предприятий производителей, и действуют от имени и за счёт производителя.

Брокерские фирмы функционируют как особый вид посреднических фирм. Их деятельность сводится к поиску партнёров и обеспечению условий для эффективной реализации отношений между будущими контрагентами.

Брокер за рубежом в отличии, от дилера комиссионера или агента не состоит в договорных отношениях с клиентом, а действует на основе отдельных поручений. Факторы – это торговые посредники, выполняющие широкий круг посреднических обязанностей от имени экспортёра.

Они осуществляют не только экспорт продукции, но и финансируют экспортно-импортные операции.

4. 3. Организационная структура фирмы

Построение структуры внешнеторговой фирмы в составе предприятия зависит от производственной программы, от объема выпуска

экспортоориентированной продукции, от целей выхода на внешний рынок и экспортной стратегии.

Однако основным препятствием служит необходимость встраивания её деятельности в существующую функциональную организационную структуру управления без возможного усложнения функциональных обязанностей самого предприятия. Международная практика функционирования внешнеторговых фирм показывает, что деятельность, аналогичную внешнеторговой фирме в рамках предприятия, целесообразно организовывать в отделе маркетинга в зависимости от размера экспортоориентированного предприятия, планируемых объёмов экспортного производства и степени самостоятельности ВТФ. Организационная структура данной фирмы может быть построена: по рынкам сбыта; по товарной номенклатуре ВЭД; по функциональной деятельности.

Так формирование организационной структуры внешнеторговой фирмы в зависимости от внешних рынков сбыта предполагает функциональное построение деятельности по географическому принципу направления экспортных потоков с учётом специфики функционирования конкретных международных региональных и страновых товарных рынков.

Формирование организационной структуры внешнеторговой фирмы в зависимости от номенклатуры ВЭД во многом связано с технологическими, транспортными и функциональными возможностями предприятий экспорта.

Построение организационной структуры внешнеторговой фирмы по принципу функциональной деятельности приемлемо для небольших предприятий, занятых производством несложных товаров, в рамках которых создаются экспортные и импортные подразделения.

Вопросы для самопроверки:

1. В чем состоит принципиальное отличие внешнеторговых фирм экспортоориентированных предприятий от фирм в составе внешнеэкономических организаций?
2. Какие существуют виды торгово-посреднических фирм?
3. От каких факторов зависит построение структуры внешнеторговой фирмы?
4. По каким принципам может быть построена организационная структура внешнеторговой фирмы?

ГЛАВА 5. МЕТОДЫ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

5.1. Методы выхода на внешний рынок

В современных условиях каждая Российская компания вправе самостоятельно решать о выборе способа выхода на внешний рынок.

Хозяйствующий субъект РФ может приступить к заключению внешнеторговой сделки и проведению внешнеторговых операций только после принятия принципиального решения о целесообразности выхода на внешний рынок. Этому должна предшествовать глубокая, аналитическая проработка комплекса вопросов, а именно, должен быть проведён анализ причин и мотивов выхода на внешний рынок, изучение предпринимательской среды и условий работы на зарубежном рынке; изучение системы государственного регулирования ВЭД в РФ, изучение патентных образцов товаров, реализуемых на мировом рынке, подбор высококвалифицированных кадров в области ВЭД, разработка долгосрочных или среднесрочных стратегий проникновения на зарубежный рынок, составление бизнес-плана намечаемых внешних проектов.

В ВЭД различают: прямой и косвенный выход на внешний рынок.

Прямой - предполагает осуществление внешнеторговых сделок непосредственно с иностранным контрагентом. Косвенный - предполагает использование торгово-посреднических услуг третьих лиц.

Принципиальное решение отечественного хозяйствующего субъекта о прямом выходе на внешний рынок должно базироваться на тщательной оценке своих реальных возможностей в этой области.

Прямой выход на рынок предпочтителен, когда Российский участник ВЭД подготовлен к самостоятельной квалифицированной работе на внешнем рынке, умеет вести деловые отношения с зарубежными партнёрами и эффективно осуществлять внешнеторговые сделки и операции.

Однако, как показывает практика, такие требования в настоящее время не под силу многим участникам ВЭД.

В этом случае они прибегают к помощи посредников, которые наряду с традиционными видами услуг – поиск контрагентов, содействие в совершении сделок и операций, проводят маркетинговые исследования, операции по продвижению товара на внешний рынок, осуществляют пред- и - послепродажное обслуживание товара, документооборот, техническое обслуживание, кредитование, финансирование и погашение долгов.

Таким образом, современные посредники оказывают целый комплекс услуг, что намного эффективнее прямого выхода на внешний рынок.

Деятельность посредников на территории РФ регулируется специальным договором «Основные условия регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций».

В зависимости от объема прав и обязанностей, которые российская сторона уступает иностранному посреднику применяются различные виды торгово-посреднических соглашений. В основе их различий лежат два признака:

- 1) от чьего имени выступает посредник;
- 2) за чей счет действует посредник.

Посредник может действовать либо от своего имени, и в этом случае он является собственником товара, несет полную материальную ответственность за свои действия и проводимые операции, либо посредник действует от имени обслуживаемого им клиента-продавца, покупателя или принципала.

Принципал это коммерсант, который несет ответственность за действия посредника по сбыту товара на рынке, в обязанности которого входит предвидение возможных юридических последствий совершаемых посредником операций. Если посредник действует за свой счет, то на него относятся все расходы и доходы, возникающие в результате операций, если посредник действует за чужой счет, то возникающие расходы посредник предъявляет для оплаты своему клиенту.

5. 2.Агентские соглашения

В отечественной практике значительная часть торгово-посреднических соглашений приходится на агентские. Характерной особенностью агентских соглашений является передача основным коммерсантом-принципалом другой стороне-агенту прав на продажу товаров или оказание услуг.

Содержание агентских соглашений и их условия могут существенно различаться. В зависимости от этого различают:

- простые;
- монопольные соглашения с исключительным правом продажи;
- соглашения с преимущественным правом продажи (правом первой руки).

Простое агентское соглашение не ограничивает возможности принципала предлагать товар другим агентам на той же территории. Принципал стремится включить в соглашение как можно больший объем обязанностей агента. Например:

- регулярно предоставлять отчет о своей деятельности по реализации товара, о количестве, цене, стоимости товара с приложением копии счетов;
- предоставлять информацию о конъюнктуре рынка, о прогнозе его развития;
- организацию рекламы товара, содействие в организации выставок товара;
- организацию технического обслуживания товара и обеспечение защиты коммерческих интересов принципала.

В свою очередь принципал выполняет перед агентом свои обязанности:

- своевременно поставлять товар в распоряжение агента;
- снабжать его образцами товара технической документацией на языке агента;

- предоставлять гарантии качества товара, сохранности товара;
- своевременно реагировать на поступающую рекламацию.

Нередко агенты отказываются работать на условиях простого агентского соглашения и изначально добиваются получения исключительного права на продажу

По **агентскому соглашению с исключительным правом** принципал обязан продавать товар только через одного агента и не в праве предлагать этот товар другим фирмам в течение срока действия агентского соглашения. В этом случае принципал оказывается в сильной зависимости от агента, поэтому исключительное право целесообразно предоставлять таким фирмам, которые считаются надежными и хорошо известными принципалами. В целях проверки возможностей агента рекомендуется заключить агентское соглашение с исключительным правом на небольшую партию товара и на недолгий срок.

По агентскому соглашению с преимущественным правом продажи определяется возможность продажи принципалом товара преимущественно первому агенту, а в случае его отказа другим агентам на этой территории.

Во всех случаях в агентском соглашении указывается конкретный товар или группа товаров, подлежащая продаже, договорная территория, предполагаемая цена, объем продаж (как правило, существует оговорка о минимальном объеме продаж).

5.3. Договор как вид агентских соглашений

Договор комиссии - (распространён в Европе) он действует, как для экспортёра, так и импортёра. По договору комиссии одна сторона – комитент поручает другой стороне – комиссионеру за согласованное вознаграждение заключать внешнеторговые сделки от имени комиссионера, но за счёт комитента, на которого ложатся коммерческие риски. Комитент остаётся собственником товара до его реализации и поступления оплаты от комиссионера, а комиссионер получает право распоряжаться товаром.

В некоторых случаях комиссионер может принять на себя за дополнительное вознаграждение гарантию исполнения договора. Такая гарантия во внешнеторговых договорах называется – делькредере.

Договор поручения — это соглашение о сделке, в рамках которой одна сторона (доверитель, веритель) поручает другой стороне (доверенному, поверенному) совершать от своего имени и за свой счет действия юридического характера с целью получения выгоды или исполнения своей воли.

Поверенный в делах получает полномочия, если по какой-либо причине и различным обстоятельствам доверитель не может самостоятельно заниматься какими-либо делами. Причина может быть любая. Регулирует договор поручения глава 49 ГК РФ.

Предметом агентского договора является совершение как юридических, так и фактических действий, а **по договору поручения - только юридических действий.**

Особым видом агентских соглашений является **дистрибьюторский договор** – это соглашение о предоставлении исключительного или преимущественного права продажи.

По соглашению с исключительным правом поставщик производитель или экспортёр предоставляет дистрибьютору (им может быть монопольный агент или импортёр) исключительные права на продажу товаров на договорной территории и дистрибьютор принимает обязательства покупать товары только у данного поставщика.

В дистрибьюторском договоре часто согласовываются общие условия продажи, лишь затем заключается между сторонами контракт купли продажи товара.

По соглашению преимущественного права на продажу поставщик предлагает товары в первую очередь дистрибьютору, ну а в случае его отказа предлагает товар др. покупателям на договорённой территории.

В дистрибьюторском договоре обязательно конкретизируют такие условия как порядок направления запросов на приобретение товара и срок ответа.

Разновидностью договора **комиссии считается договор консигнации**, по которому одна сторона консигнант передаёт консигнатору товар для реализации с консигнационного склада товара за границей в течение указанного времени за согласованное вознаграждение договорного товара.

Полученный товар консигнатор обязуется продать от своего имени, но за счёт консигнанта. Срок консигнации по согласованию сторон может быть от нескольких месяцев до 2-х лет, бывают длительные договоры от 3-х до 5 лет с возможным продлением. Известны 3 вида консигнации - возвратная, безвозвратная, частично-возвратная.

Вопросы для самопроверки:

- 1.Как регулируется деятельность торговых посредников на территории РФ?
- 2.Виды агентских соглашений?
- 3.Какие сведения указываются в агентском соглашении?

ГЛАВА 6. ПОДГОТОВКА, ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

6.1. Понятие и условия подготовки внешнеторговой сделки

Под сделкой понимается осознанные действия юридических и физических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Основным условием действительности заключенных сделок является выполнение следующих требований, условий действительности:

- 1) сделка должна быть совершена в письменной форме;
- 2) волеизъявление лиц, заключающих сделку должно соответствовать их действительной воле;
- 3) сделка должна быть совершена дееспособными и правоспособными лицами;
- 4) сделка должна быть зарегистрирована в соответствующем органе государственной регистрации.

Недействительные сделки бывают ничтожными и оспоримыми. Ничтожные - недействительны с самого начала их совершения, а оспоримые сделки - действительность которых может быть подтверждена или установлена судом.

Внешнеторговая сделка по своему содержанию – это договор коммерческого характера с иностранным партнёром (контрагентом).

Основными признаками внешнеторговых сделок являются:

1. заключение сделки российским участником ВЭД с иностранным партнёром, местонахождение которого зарегистрировано в другом государстве;

Не является внешнеторговой сделкой сделка, заключённая между российским участником ВЭД и зарегистрированным в России совместным предприятием, даже если капитал последнего на 100% иностранный;

2. проведение расчётов преимущественно в иностранной валюте;

3. перемещение объекта сделки через государственную (таможенную) границу РФ за исключением случаев реализации товара на месте, т.е. реализации товара российским специалистам, работникам посольств и торговых представительств.

4. заключённые сделки в письменной форме – это требование закреплено в гражданском кодексе РФ в результате присоединения нашей страны в 1980 г. к Венской конвенции и в 1985г. к Гаагской конвенции.

Если российский участник ВЭД намерен стабильно работать на внешнем рынке, то особенно тщательно следует подойти к подготовке внешнеторговой сделки.

Подготовка к внешнеторговой сделке - это непрерывная работа, которая не прекращается и после заключения внешнеторгового контракта.

Примерная схема подготовки внешнеторговой сделки может состоять из следующих этапов:

- 1) выбор конкретного товара, т.е. объекта намечаемой сделки.
- 2) поиск надёжных, зарубежных партнёров.
- 3) проработка возможных условий контракта, (страхование, цена, объём, сроки расчётов и т.д.)
- 4) разработка тактики закупки или реализации товара на внешнем рынке.

5) организация работы по внедрению товара на рынке и проведения коммерческих переговоров с иностранными контрагентами.

Вся длительность подготовки внешнеторговой сделки обязательно включается в комплексную систему маркетинга хозяйствующего субъекта.

6.2. Виды внешнеторговых операций и сделок

Наибольший объем внешнеторговых операций составляют импортные и экспортные. Среди данных операций можно выделить реэкспортные и реимпортные. Реэкспортная операция представляет собой вывоз за границу ранее введенного иностранного товара, не подвергнутого в реэкспортируемой стране какой-либо технологической переработке. Такие сделки чаще всего встречаются при продаже на аукционах и товарных биржах. Значительное количество реэкспортных операций проводится на территории СЭЗ, особенно на территории открытых международных портов. Ввозимые в СЭЗ товары не облагаются таможенными пошлинами и как следствие, освобождаются при вывозе для реэкспорта от пошлин, сборов и налогов. Реимпортные операции предполагают ввоз, т.е. возврат из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке.

В последние годы развиваются операции в виде встречной торговли. Встречная торговля объединяет внешнеторговые операции, предусматривающие в единых соглашениях встречные обязательства экспортеров и импортеров по закупке друг у друга товаров.

Обязательным условием встречных операций и сделок является обязательство экспортера принять в качестве оплаты своей поставки, определенные товары покупателя, т.е. импортера или организовать их приобретение третьей стороной.

Операции по встречной торговле подразделяются на: бартерные сделки; торгово-компенсационные; промышленные компенсационные.

Бартерная сделка – это операция по обмену согласованного количества одного товара на другой товар без использования денежной формы расчетов. Особенностью бартерных сделок является: подписание сторонами одного контракта, в котором содержатся все условия, как экспортной операции, так и импортной операции; осуществление сделки без использования денежных переводов; одновременное выполнение встречных поставок.

Торгово-компенсационные сделки подразделяются на: краткосрочные компенсационные сделки; встречные закупки; авансовые закупки.

Краткосрочные компенсационные сделки осуществляются на основе одного контракта купли-продажи, либо на основе контракта и прилагаемых к нему соглашений о встречных закупках. Как и бартерные сделки, они содержат обязательства экспортера закупить товар у импортера. В отличие от бартера поставки оплачиваются не независимо друг от друга.

Разновидностью встречных закупок являются параллельные сделки, сопровождаемые тремя контрактами: один - на экспорт товаров и их оплату; второй- на контрольную закупку и ее оплату; третий –базовое соглашение, т.е.базовый контракт, который взаимоувязывает договор экспортера и импортера и содержит обязательство экспортера закупать в течение определенного периода (от 2 до 5 лет) товары у импортера на сумму полностью или частично эквивалентную стоимости экспортных товаров.

При авансовых закупках экспортер приобретает товар у импортера в обмен на его обязательство закупить в будущем эквивалентную стоимость товара.

Промышленные компенсационные сделки- это сделки, в которых одна сторона осуществляет поставку другой стороне товаров, услуг и технологий, используемых для создания промышленных мощностей. Данные поставки затем возмещаются товарами, произведенными на созданных таким образом предприятиях.

Операции промышленной компенсационной сделки предполагают:

- 1) заключение как минимум трех контрактов:
 - на поставку оборудования и оказание технических услуг;
 - на встречную поставку продукции;
 - банковское соглашение о финансировании и поставке оборудования;
- 2) длительные сроки выполнения;
- 3) предоставление правительственных кредитов в рамках международных соглашений;
- 4) обработанные закупки, которые могут значительно превышать стоимость предприятия;
- 5) дифференциация цен.

Весьма перспективным для Российской стороны являются, так называемые, давальческие операции. Их сущность заключается в том, что одна сторона с достаточным или избыточным количеством сырья, но испытывающая трудности с его реализацией, поставляет его иностранному партнеру, для переработки его на предприятиях с недогруженной мощностью. После переработки часть готовой продукции в сумме эквивалентной полученному сырью возвращается экспортеру.

Промышленный толлинг развит не только в нефтегазовом комплексе, но и в металлообработке и электронной промышленности. В последние годы все большее распространение получает выкуп подержанных и устаревших товаров. Это касается многих товаров длительного пользования, включая бытовую технику, транспортные средства, дорожно-строительную технику, пассажирские авиалинии. В обмен на выкуп старых товаров продаются новые модели этих изделий с установленной доплатой

6.3. Нормативно-правовая база внешнеторговых сделок

Нормативно-правовая база ВЭД включает:

Российские законодательные и иные нормативные акты, а также международные договоры РФ по торговым вопросам, рекомендации по применению коммерческих документов и торговые правила.

В начале 21 века в России было принято множество законодательных актов, которые по своему направлению представляют 2 группы:

- 1) специальные вопросы по законам ВЭД
- 2) законы общего характера, имеющие косвенное отношение к ВЭД

Из федеральных законов ВЭД регулируются:

«Таможенным кодексом РФ»

«Законом об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»

«Законом о мерах по защите экономических интересов РФ»

«Законом о таможенном тарифе»

«Законом об экспортном контроле»

«Законом об иностранных инвестициях в РФ».

Документы, являющиеся нормативными обязательными для применения. Они могут носить императивный характер, т.е. не допускает никаких отступлений от утверждённых правил, также они могут носить диспозитивный характер, в случаях, когда заинтересованные стороны по взаимной договорённости вправе сами решать, как им действовать, но в случае не урегулирования каких-либо вопросов применяются определённые нормы. Также существуют документы, имеющие необязательный характер, т.е. рекомендательный.

Особенностью нормативно-правового законодательства ВЭД является сложившиеся национальные или международные торговые обычаи- узаксы, т.е. сложившиеся и устоявшиеся единообразные правила, общепринятые и постоянно соблюдаемые в соответствующих областях международной торговли. Торговые обычаи фиксируются в материалах ООН, в специальных сборниках торгово-промышленных палат и принимаются во внимание при арбитражных разбирательствах между странами.

6.4. Выбор объекта внешнеторговой сделки, каналов сбыта и контрагента

Под процедурами заключения внешнеторговых сделок следует понимать коммерческую деятельность, направленную на отыскание контрагента, установление с ним контакта, подготовку и проведение переговоров о заключении сделки, ее оформление и передачу контрагенту для исполнения.

1-м этапом подготовки ВТС является определение сущности и предмета, т.е. решение вопроса – что именно подлежит продаже или закупке, поставке за границу или из-за границы.

Выбор товара как объекта сделки связан с изучением его качественных и технических характеристик, свойств, ассортимента.

При анализе товара рекомендуется выделять такие его компоненты как:

Функциональное назначение, упаковка, долговечность, эстетичность и др. показатели качества. Таким образом, уже на начальном этапе подготовки ВТС определяется ряд условий будущего внешнеторгового контракта.

Информация о конкретных товарах, их свойствах может быть получена в специализированных информационно-консультативных центрах, включая: торгово-промышленные палаты, структуры входящие в состав информационных ВЭС, таможенные органы.

2-м этапом заключения ВТС является так называемая коммерческая деятельность, направленная на контрагента, подготовку и проведение переговоров о заключении сделки, её сформирование и передача контрагенту для исполнения.

При выборе контрагента учитывается множество факторов: вид и предмет сделки, страна заключения и исполнения договора, возможности рынка, наличие конкурентов, конъюнктурные особенности рынка. В случае отыскания лучшего импортера из нескольких возможных необходимо решить вопросы выбора страны покупателя и наиболее выгодного контрагента в ней. И только решив эти вопросы, следует установить контакты с вероятными импортерами.

Весьма важным исходным условием в выборе контрагента являются: учет наличия межправительственного торгового договора о взаимных поставках товаров; степень монополизации изучаемого рынка транснациональными корпорациями и крупными компаниями; сроки взаимодействия с фирмами и компаниями страны.

Для завоевания авторитета Российского участника ВЭД в зарубежных деловых кругах, отечественные предприниматели должны осуществлять ВЭД с контрагентами хорошо известными на рынке, стремящимися укрепить свои позиции и дорожащими репутацией.

Российский участник ВЭД должен знать, что солидные иностранные фирмы знакомы с Венской Конвенцией, в которой зафиксирован принцип «Соблюдения добросовестности в международной торговле». В понятие добросовестности входит: предоставление иностранному партнеру достоверных сведений о фирме, о ее организационно-правовой форме, об уставной правоспособности фирмы, о производственных и торговых возможностях, а также соблюдение общепризнанных правил деловой этики.

Каждая из сторон сделки в праве требовать от другой стороны копии учетных документов, а также оригинал Генеральной доверенности на подписание сделок от имени фирмы.

3-м этапом подготовки сделки является выбор канала сбыта связан с определением прямого или косвенного выхода на внешний рынок. Однако, рекомендуется планировать такую подготовку по двум направлениям: «товар-страна», «страна-товар».

Мероприятия «товар-страна» разрабатывается в виде специального документа, представляющего собой комплекс работ по обеспечению сбыта или приобретения на внешнем рынке конкретного товара для конкретной или из

конкретной страны в запланированных объемах. В направлении «страна-товар» планирование идет по странам или группам валют и определяются наиболее рациональные каналы сбыта, которые используются для аналогичного товара.

6.5.Способы заключения внешнеторговых сделок

С целью получения максимального эффекта и минимизации рисков при выполнении внешнеторговых (экспортных и импортных) контактов участникам ВЭД следует соблюдать ряд необходимых условий, которые вытекают из требований и положений российского законодательства и приняты в мировой внешнеторговой практике.

Одним из основополагающих международных документов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность и обязательных для изучения каждым участником ВЭД, является Конвенция ООН от 11 апреля 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров - международный документ, устраняющий расхождения в национальных законодательствах, регулирующих международную куплю-продажу товаров, выступающий базовым документом при разрешении споров.

Положения Конвенции регламентируют заключение договора международной купли-продажи, права и обязанности сторон договора, ответственность сторон сделки за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору, однако, следует учитывать, что положения Конвенции не затрагивают содержания договора и вопросов права собственности на проданный товар.

Процедура исполнения экспортной (импортной) сделки включает ряд последовательных этапов, которые позволяют создать логическую цепь операций для достижения определенной цели внешнеторговой операции. Следование сложившемуся порядку подготовки и выполнения внешнеэкономических операций поможет предприятию-участнику ВЭД избежать ошибок при работе на мировых рынках.

Основными этапами и элементами осуществления международных коммерческих операций можно считать:

- определение критериальных (предельно приемлемых) экономических и ценовых установок на внешнеторговую операцию (целеполагание);
- проведение маркетинговых исследований внутреннего и внешнего рынков;
- корректировка целевых установок эффективности внешнеторговой операции и границ ее изменения;
- поиск и выбор контрагентов сделки;
- установления письменных контактов с иностранным партнером;
- получение (выставление) оферт;

- анализ и проработка конъюнктурных материалов (подготовка конкурентного листа, расчет приемлемого диапазона экспортных (импортных) цен);
- изучение способа расчетов и условий платежа;
- выбор способа доставки и транспортировки;
- подготовка проекта контракта;
- проведение переговоров и согласование проекта контракта;
- подписание контракта;
- исполнение контрактных обязательств (изготовление и поставка товара, подготовка отгрузочных документов, осуществление расчетно-платежных операций);
- контроль сроков и условий выполнения контрактных обязательств;
- анализ эффективности и выработка организационно-управленческого механизма предотвращения ошибок выполнения следующей внешнеторговой операции.

Каждый из перечисленных этапов включает ряд последовательных, технологически связанных управленческих действий, требует определенных знаний и опыта проведения операций, организационного, технического и информационного обеспечения.

Способы поиска покупателя для потенциального экспортируемого товара определяются опытом работы компании на внешнем рынке, товаром (традиционный или новый, тип продукции), информационной базой предприятия и его экспортной политикой. Обычно способы поиска покупателя определяются с учетом использования каналов сбыта, принятых для данного типа товаров. Например, существуют товары традиционной биржевой и аукционной торговли, ограниченного круга использования, массового спроса.

Для поиска покупателя экспортер может использовать следующие способы:

- подготовить проформу контракта для традиционного покупателя товара;
- изучить информацию о товаре в доступных источниках информации;
- подготовить предложение (оферту) одному или нескольким потенциальным покупателям;
- направить предложение в ответ на поступивший запрос покупателя;
- принять участие в международном тендере;
- посетить международные выставки и ярмарки;
- принять участие в деловой встрече региональной бизнес – миссии иностранного государства; и др.

ВЭД известны следующие способы заключения внешнеторговых сделок:

- 1) безоговорочное подтверждение- акцепт покупателем полученного предложения, если продавец выступает с инициативой заключения сделки;
- 2) подтверждение (акцепт) продавцом поступившего заказа, когда инициатива заключения сделки исходит от покупателя;

- 3) заключение сделок на международных, национальных, отраслевых выставках и ярмарках;
- 4) подписание сторонами контракта;
- 5) заключение сделок на биржах, аукционах, торгах.

Для совершения биржевых сделок не требуется предъявлять какие-либо конкретные товары, образцы. В связи с этим у покупателя нет 100% гарантии, что он получит по биржевому контракту товар с теми показателями качества, которые ему требуются. Проведение операций на бирже строго регламентировано в рамках правил, в которых указано количество товаров, их характеристики, кроме цены и сроков поставки.

С инициативой заключения сделки чаще всего выступает продавец, причем сделка может быть совершена мгновенно. Сделки, совершаемые на международных аукционах отличаются от биржевых тем, что они периодически действуют на рынке. На аукционе ведется торговля реально имеющимся в наличии товаром.

Внешнеторговые сделки часто готовятся и заключаются на международных выставках и ярмарках. Выставки и ярмарки, как правило, проводятся регулярно и являются как международными, так и национальными мероприятиями. Проводятся также специализированные, оптовые и постоянно действующие выставки и экспозиции.

Важное место в развитии международной торговли занимают товарные биржи и аукционы. Товарная биржа – это постоянно действующий рынок массовых, качественно равноценных, однородных и взаимозаменяемых товаров, что позволяет вести торговлю без предъявления и осмотра товара по образцам и согласно установленным стандартам.

К биржевым товарам относятся: цветные и редкие металлы (медь, олово, свинец, цинк), черные металлы, пшеница, рожь, каучук, хлопок, текстильное сырье, шерсть, сахар, кофе, нефть, и т.д.

Биржевая торговля позволяет сконцентрировать спрос и предложение на товары в заранее определенных и известных потенциальным продавцу и покупателю географических пунктах без обязательного завоза туда товаров.

По организационно-правовой основе биржи различаются на публичные (созданные на основе специального законодательства о биржах с участием органов государственного управления) и частные (представленные в форме закрытых акционерных обществ с ограниченным числом членов, обладающих биржевыми сертификатами).

Основными участниками биржевых операций являются члены биржи, а биржевые сделки делятся на две категории: сделки на реальный товар (сделки спот) и фьючерсные сделки (поставка через определенное установленное или конкретно не установленное время (период), предложение конкретному покупателю или многим – при дефиците поставляемого товара).

Периодически действующими центрами торговли выступают аукционы. На них путем публичных торгов по очереди производится продажа предварительно

осмотренных покупателями аукционных товаров, переходящих в собственность того покупателя, который предложит за них наивысшую цену.

К основным аукционным товарам относятся: пушнина, чай, табак, овощи, фрукты, вино, антикварные изделия, пряности и т.д. Аукционы – это коммерческие организации, располагающие специализированным оборудованием для торговли, помещениями, квалифицированными кадрами, организованные в форме паевых обществ или крупных торговых компаний, осуществляющие монопольную торговлю тем или иным товаром.

6.6. Оферты, их виды и содержание

Предложение – оферта – письменное предложение продавца, направленное потенциальному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях. Компания, направившая предложение, называется «оферент».

Приведем определение оферты, содержащееся в Венской конвенции 1980 года «О договорах международной купли-продажи». Статья 14 Венской конвенции гласит:

«1) Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливается количество и цена, либо предусматривается порядок их определения.

2) Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как предложение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение».

Принятие предложения или акцепт также определяется в Венской конвенции, в ст.18 п.1 сказано: «... как заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой. Молчание или бездействие сами по себе не являются акцептом».

Следовательно, если первоначальный оферент получит акцепт с оговорками и не выразил в ясной форме свое согласие, то и договора нет; оферент же, со своей стороны, не обязан отвечать на измененный акцепт, хотя полное молчание вряд ли можно считать приемлемой деловой практикой.

Статья 19 Конвенции вносит дополнительные детали в определение формы и содержания акцепта: «1) Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту. 2) Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличительные условия, не меняющие существенно условия оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомление об этом. Если он этого не

сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте».

Какие условия меняют существенно условия оферты? В п.3 ст.19 Конвенции дается ответ: «... дополнительные или отличительные условия в отношении, среди прочего, цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров считаются существенно изменяющими условия оферты».

В Конвенции не предусмотрен случай, когда оферент вместо акцепта получает встречную оферту. Представляется, что решение этого вопроса единообразно: оферент может, как прямо отклонить измененный акцепт (встречную оферту), так и отклонить его молчанием, но с соблюдением требований статьи 19 Венской Конвенции.

Оферта может быть твердой, когда она выставляется оферентом одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю.

Свободная оферта делается нескольким потенциальным покупателям на одну и ту же партию товара. Согласие покупателя с условиями, изложенными в такой оферте, подтверждается твердой контрoferтой.

Способы установления контактов предприятия с потенциальным продавцом в рамках подготовки импортной сделки могут быть следующие:

- направить потенциальному или уже известному продавцу товара письменный запрос;

- провести информационный поиск иных потенциальных экспортеров;

- объявить (открытые или закрытые) торги с приглашением фирм производителей интересующих покупателей товаров или всех желающих участвовать в них;

- направить экспортеру безоговорочный акцепт полученной оферты.

Наиболее распространенной формой подготовки импортной сделки по известным поставщикам является размещение заказа.

Заказ - это коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, а так же существенные положения, необходимые для подготовки и заключения внешнеторговой сделки, важные по его мнению. Фактически заказ - это письменное начало переговоров о заключении внешнеторгового контракта.

С другой стороны, обычно подписанию контракта предшествуют переговоры, где согласовываются основные условия, т.н. существенные условия контракта (см. выше).

Переговоры могут проводиться путем электронной переписки, по телефону, на выставках, конференциях, в ходе личных деловых встреч.

К основным способам заключения сделки в международной практике относятся: подписание контракта, акцепт покупателем твердой оферты, акцепт

продавцом контроферты покупателя, подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем.

На самом начальном этапе продавец должен направить коммерческое предложение (оферту) нескольким заинтересованным в его товаре иностранным импортерам. Можно отправить оферту только одному покупателю, но так поступают только по отношению к надежному многолетнему партнеру. И, как правило, такому клиенту обычно направляют проформу контракта, являющуюся результатом уже имеющихся предварительных договоренностей.

Коммерческие предложения о продаже товаров, услуг обычно излагаются в следующих формах: устно при личной встрече или по телефону, затем предложения подтверждаются записками, телексами, письмами; в деловых письмах, комплектах коммерческих и технических условий, в проектах контрактов.

Оферта излагается кратко, четко, ясно, без двусмысленных толкований и неясностей. Во внешней торговле применяются два вида оферты: твердую и свободную. Вид указывается в документах.

Импортер может дать ответ на оферту направлением импортного запроса или коммерческого письма с уточняющими вопросами, предлагая их включить в предыдущую редакцию оферты. Готовясь к будущим переговорам, импортер в запросах не должен указывать величину цены, а может только сослаться на метод определения цены с выдвиганием идей о возможных скидках с прейскурантных цен. Наряду с запросами импортер может использовать такой способ установления контакта с экспортером, как изучение условий заказа, поступившего от покупателя. Результатом изучения может стать или подтверждение его, или отклонение. Как правило, практикуется первоочередная выдача заказов постоянным контрагентам.

Возможно также использование прямых контактов между покупателем и продавцом в форме проведения переговоров и заключения контракта в случае острой необходимости покупателя в товаре экспортера, при реализации поставки с целью исполнения межправительственного договора или связи с уникальными возможностями экспортера в производстве редкого, необходимого стране покупателя, оборудования.

В общем виде оферту можно определить как коммерческое предложение на продажу, поставку определённого товара, которое потенциальный продавец направляет одному или нескольким возможным покупателям с целью заключения сделки. Сторона, предлагающая товар называется оферентом.

В мировой практике оферта трактуется, как заявление о намерении заключить контракт. При этом следует допускать подход к сущности оферты, а именно её может направлять не только продавец потенциальному покупателю, но также и покупатель продавцу.

Исходя из своих намерений оферент (но чаще всего это продавец может выдавать твёрдую или свободную оферту).

Твёрдая оферта согласно Венской конвенции по своему характеру является безотзывной и облагает предлагающую сторону – т.е. оферента определёнными обязательствами.

1. предлагающая сторона не вправе отозвать оферту, не изменить её условия, сроки, объём, наименование.

2. продолжительность этих обязательств исчисляется с момента вступления оферты в силу, до истечения её срока действия или получения определённого ответа др. стороны.

3. в тексте оферты целесообразно указывать, что товар предлагается «твёрдо» с ответом до определённого срока, с указанием даты, часа исполнения.

4. твёрдую оферту возможно выдать только одному покупателю.

5. получение оферентом подтверждения о принятии оферты без каких –либо оговорок в пределах установленного срока означает заключение ВТС.

Твёрдая оферта при всех её преимуществах для покупателя обладает недостатком для продавца, поскольку в период ожидания ответа, т.е. безоговорочно подтверждается покупателем акцепта оферты продавец не может маневрировать имеющейся у него готовой партией товара, что существенно замедляет его реализацию. В этом случае разрешается применять свободную оферту, т.е. она не облагает продавца строгими обязательствами, поскольку в его тексте продавец указывает только на предложение продать товар данному покупателю. Свободная оферта на одну партию товара может отправляться нескольким покупателям.

Кроме данных видов оферты существует инициативная оферта- как правило, она исходит от продавца.

Содержание оферты, как документа, зависит от специфики товара, сложившейся внешнеторговой практики, характера деловых связей и от самих контрагентов.

К реквизитам оферты относятся: предмет предложения, с точным обозначением товара или оказываемой услуги, количество товара; цена за единицу товара, с обязательным указанием базиса поставки; срок поставки; условия платежа; срок действия предложения; дополнительные реквизиты, в которых могут быть указаны требования к упаковке, транспортировке, гарантии, встречные обязательства друг к другу.

Текст оферты обязательно должен быть выполнен в лаконичной, строгой деловой форме. Печатанье оферты всегда производится на фирменном бланке. За рубежом особое внимание уделяется качеству бумаги, шрифту, т.к. оферте, как документу, придается юридическая сила.

6. 7. Порядок подписания внешнеторговых сделок

Каждая из сторон сделки должна соблюдать требования законодательства своей страны и международных актов, регулирующих порядок заключения внешнеторговой сделки. Исходя из положения российского законодательства, в

частности ГК РФ, для российского участника ВЭД допустимо подписание внешнеторговой сделки при соблюдении следующих правил:

- 1) в учредительных документах соответствующей организации обязательно должно быть указано лицо, имеющее право по должности право заключать внешнеторговые сделки;
- 2) внешнеторговые сделки могут быть заключены по договоренности, подписанной руководителями организации любому работнику, представляющему ее интересы как внутри страны, так и за рубежом.

Исходя из этих правил, крупные сделки подписываются преимущественно руководителем организации, а средние и малые сделки его заместителем или руководителями специализированной торговой фирмы.

Следует знать, что при подписании внешнеторговой сделки преимущества имеет сторона, подготовившая текст контракта, поэтому при подписании внешнеторговой сделки следует обращать внимание на обеспечение равных интересов обеих сторон.

Во внешнеторговой деятельности применяются разные способы заключения контрактов купли-продажи:

Подписание контракта всеми участвующими в нем контрагентами. Чаще всего контрагентов бывает два, но иногда участниками международной торговой сделки могут оказаться три стороны и более. Им необходимо подписать либо единый документ, либо несколько двусторонних контрактов со ссылкой в тексте каждого из них на взаимодействие с другим контрагентом.

Акцепт импортеров твердой оферты экспортера.

Акцепт экспортеров контрoferты импортера.

Подтверждение экспортером заказа, сделанного импортером.

Обмен письмами в подтверждение достигнутой ранее личной договоренности между экспортерами и импортерами.

Наиболее кропотливым следует считать способ заключения контракта купли - продажи путем подписания его контрагентами после проведения переговоров, позволяющих уточнить все точки зрения, устранить сомнения и противоречия на основе согласованного всеми сторонами окончательного варианта всех позиций контракта.

Искусство вести переговоры при заключении внешнеторгового контракта позволят добиться максимально возможного экономического результата.

Переговоры всегда нацелены на решение двух главных задач: любые переговоры должны привести к соглашению, если оно возможно; даже если и не удастся улучшить отношения сторон в результате переговоров, то ни в коем случае нельзя допустить их ухудшения.

При подготовке к проведению переговоров необходимо квалифицированно разобраться в существе проблемы, подготовить необходимые объемы справочных материалов, иметь четко сформулированные доказательства, сгруппированные по проблемам перечни вопросов.

Весьма желательно иметь информацию об особенностях индивидуальных качеств партнеров, сидящих на противоположной стороне стола; знать особенности их характера, личные наклонности хобби.

До ведения переговоров необходимо подготовить узловые вопросы и наметить того, кто и в какое время их задаст.

Следующим важным ходом будет продумывание вопросов, которые может задать контрагент, и осмысление вариантов ответов на них.

Все документы, справки, материалы должны быть систематизированы и разложены в определенном порядке для того, чтобы в нужный момент они мгновенно оказались под рукой.

Переговоры по назначению бывают двух видов: направленные на выяснение, уточнение общих условий возможной сделки; предназначенные для уточнения, корректировки условий контракта с целью его подписания.

И в том и в другом случае перед их проведением надо распределить обязанности по работе на самих переговорах. Весьма важно назначить правильно секретаря; им должен быть грамотный, владеющий проблемами специалист, а не только секретарша стенографистка, которая может не обратить внимание на малозаметные, на первый взгляд, детали, имеющие в будущем важное значение для контракта.

К общим правилам международных встреч при подписании договора относятся следующие:

- нельзя опаздывать на переговоры. Тем более, что они могут быть перенесены или вообще не состояться;

- при размещении за столом важно обеспечить достаточно места и удобств для сумок и портфелей;

- всегда надо записывать фамилию контрагента, так как запомнить все трудно. Свою фамилию нужно произносить чаще (необязательно самому - это могут сделать и коллеги по переговорам), чтобы ее легче изучил контрагент.

- для создания непринужденной атмосферы, выяснения общих интересов в предварительной беседе можно вести разговор на общие темы: (где вы бывали, что видели, с кем встречались?);

- вести переговоры надо в доброжелательной манере, внимательно, не перебивая, выслушивать собеседника;

- в случае возникновения трудных, непредвиденных вопросов, ошибочные ответы которых могут загнать в тупик, необходимо сказать: я посоветуюсь, извините не встречался, не знаком, обсудим завтра и т. д. С ответом спешить не в коем случае нельзя;

- мысли излагать надо кратко, четко. При длинных фразах более 14 слов - собеседник забывает начало и помнит только конец предложения, если оно сказано без остановки;

- необходимо внимательно следить за своими высказываниями, как бы оценивая их со стороны, и за тем, что предлагает контрагент;

весьма желательно знание языка, но переводчик должен быть обязательно. Иногда можно и не показывать вида, что язык известен;

в переговорах необходимо соблюдать дисциплину и полное подчинение руководителю, так как именно на него возложена полная ответственность за результаты работы.

Наряду с общими правилами имеет смысл учесть и рекомендации психологов по ведению переговоров: необходимо отделять людей от проблем, поэтому надо направить усилия на опровержение доводов прежде всего, а не контрагента; всегда на общую программу переговоров посмотреть глазами партнера, тогда взаимопонимание легче достигнуть; быть коммуникабельным, уметь убеждать логикой, расчетами, фактами; уметь контролировать эмоции - свои и контрагента, что позволит вовремя избежать накала страстей.

Вполне возможен и нужен учет национальных особенностей контрагентов. Исходя из наблюдений практических работников внешнеторговых организаций, социологов, психологов за работой наших работников с контрагентами из разных стран и регионов мира.

Большое внимание в западных странах уделяется поведению в обществе, манерам, этикету.

При проведении переговоров при продаже и закупке товаров у иностранных контрагентов следует использовать разные тактические приемы.

При заключении экспортных договоров можно использовать метод согласия, при котором надо так воздействовать на контрагента, чтобы его некоторые соглашения по пунктам или по вопросам, перерастали в согласие по контракту. Можно использовать альтернативный подход: 1 и 2 варианты возможны для рассмотрения, а 3-й вариант - не предлагать. Используя и метод принятия предложений покупателя: необходимо дать согласие по ряду пунктов, а это в свою очередь с морально психологической точки зрения как бы обязывает и его подписать контракт.

При заключении договоров по импорту желательно у контрагента создать ощущение конкуренции, наличия нескольких поставщиков. Иногда имеет смысл оперировать большими количественными показателями, что вызывает интерес поставщика и может подтолкнуть его к уменьшению цены. При закупке товаров желательно часть суммы оплатить наличными, так как если вся сумма в кредит, это очень дорого, учитывая, что требуется при этом оплата процентов за кредит. Крайне нежелательно в начале переговоров о закупке говорить о бартере, об этом следует говорить уже в процессе переговоров при рассмотрении условий платежа. Если же сказать о бартере в самом начале переговоров, то поставщик сразу же поднимет цену.

К общим рекомендациям при закупке и продаже товаров следует отнести идею о пропуске трудно разрешаемых или не разрешаемых вопросов, а к ним можно вернуться уже после рассмотрения других вопросов, учитывая, что если наша сторона уступила половину проблемных вопросов, то и контрагент, как правило, поступит также.

Четкое, грамотное. Деловое ведение переговоров на международных встречах по закупке и продаже товаров будет всегда способствовать успеху во внешнеторговой деятельности.

При подписании экспортного контракта указывается только один срок его выполнения, а в импортном может быть предусмотрено большое число промежуточных этапов, которые обязательно надо учитывать при подписании контракта. Следует знать, что подготовка сделки может продолжаться вплоть до окончательного заключения контракта. При подписании внешнеторговой сделки, обычно, используют так называемые тактические или дипломатические приемы, например, метод согласия. В соответствии с ним надо так воздействовать на контрагента, чтобы его некоторые соглашения по пунктам переросли в согласие по контракту, т.е. мы с начала достигаем согласия по ряду пунктов как бы идя на уступки другой стороне, которая в свою очередь с морально-психологической точки зрения чувствует себя обязанной подписать документы. Крайне нежелательно в начале переговоров о закупке товара говорить о бартере, так как поставщик сразу поднимет цену на поставляемый товар.

Также существует метод «пропускания трудно разрешаемых или не разрешаемых вопросов», к которым можно вернуться после рассмотрения других вопросов, учитывая что, если часть вопросов уже решена, то по отношению к оставшейся части контрагент поступит также. Окончательный вариант контракта является результатом совместных усилий контрагентов, но непосредственно печатание текста обычно выполняет принимающая сторона.

Наиболее выгодной позицией обладает сторона, готовившая проект контракта для обсуждения, так как текст условий сформулирован в наиболее удобной для них редакции. Внесение изменений требует определенных усилий от второй стороны в связи с необходимостью быстрой и доказательной аргументации своих контрпредложений.

Принимающая сторона имеет также преимущества при уточнении различных новых предложений, выдвигаемых контрагентом, силами своих специалистов, находящихся под рукой руководителя переговоров. Имеется возможность весьма оперативно обсудить ряд новых идей и первоначальные замыслы непосредственно с их разработчиками.

Подписание контракта осуществляется участниками переговоров, имеющих соответствующие права подписи коммерческих документов по должности или по доверенности. Каждая сторона обычно подписывает по одному оригиналу контракта. И, кроме того, принимающая сторона обеспечивает всех необходимым числом копий, которые могут понадобиться для организации исполнения контракта различными отделами. Оригинал контракта обязательно учитывается в плановом, валютно-финансовом отделах, в бухгалтерии и сдается на хранение.

Исполнение контрактов обязательно планируется. Для исполнения сложных контрактов разрабатываются целевые планы мероприятий. Планирование исполнения выполняется на основе взаимной увязки этапов взаимоотношений различных предприятий, фирм со сроками выполнения заданий перед

контрагентом. В процессе подготовки, переговоров, заключения и исполнения контрактов создаются документы, которые затем трансформируются в подписанный контракт.

Например, при установлении первоначального контакта с партнером их отношения формируют набор документов:

Предложение поставщика: письма, оферты - твердая или свободная, проект контракта, факс, Интернет - сообщения.

Запрос покупателя о конкурентном предложении: запросы, заказы, письма.

Предложение участия в торгах продавцу: приглашения, уведомления.

Согласие на участие в торгах: уведомление, документация.

Проверка платежеспособности покупателя: запросы, справки, банковские или коммерческие документы.

6.8. Разработка базисных условий поставки

Базисные условия представляют собой совокупность основных обязанностей по транспортировке и страхованию товаров на пути их движения от экспортера до импортера. Международным признанным документом, содержащим изложение базисных условий поставки является ИНКОТЕРМС 2020, разработанный Международной торгово-промышленной палатой.

Основная цель ИНКОТЕРМС - это обеспечение международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле условий поставки, что позволяет избежать или в значительной степени сократить различия в применяемых терминах отдельных стран. ИНКОТЕРМС содержит четыре категории терминов: Е, F, С, D (табл.2) Первая редакция была опубликована в 1936 году, затем она подвергалась изменениям и правкам в 1953, 1967, 1976 годах. С 1980 года Инкотермс стал периодически редактироваться каждые десять лет, и обновлялся в 1990, 2000, 2010 и 2020 годах соответственно.

Правила Инкотермс 2020 это последняя версия правил, которая актуальна в 2023 году и будет действовать в течение этого десятилетия, до 2030 года. Следующий пересмотр правил Инкотермс планируется в 2029 году.

Стороны договора купли-продажи товаров в 2023 году могут продолжить использование правил Инкотермс 2010, или правила Инкотермс 2000, и даже выбрать более ранние версии Инкотермс, поэтому важно четко указать выбранную версию в контракте. Однако МТТ (ICC) участникам ВЭД рекомендует использовать самую последнюю версию правил Incoterms 2020.

ИНКОТЕРМС содержит четыре категории терминов: Е, F, С, D (табл.2)

Группа Е- имеет одно условие отправление, которое содержит минимум обязанностей для продавца и заключается лишь в предоставлении товара для покупателя в месте нахождения продавца- «Франкозавод».

F- в нее включены условия, требующие от продавца передать товар перевозчику указанному покупателем и имеет это одно условие- основная перевозка не оплачена.

С- основная перевозка оплачена. Объединяет условия, по которым продавец должен обеспечить перевозку продукции, но не обязан принимать риски случайной гибели, повреждения товара или другие расходы, возникающие после отгрузки товара.

Д- включает условия поставки, предусматривающие обязанность продавца нести расходы и риски, которые могут возникнуть при доставке товара.

Таблица 2.

Классификация условий ИНКОТЕРМС-2020 по обязанностям продавца и используемым видам транспорта

№ п/п	Название условий на английском языке	Название условий на русском языке	Группа	Обязанности продавца	Вид транспорта
1	EXW-EX, Works	Франко-завод	Е	Отправление	Любой
2	FCA, Free Carrier	Франко-перевозчик	Ф	Основная перевозка не оплачена	Любой
3	FAS, Free Alongside Ship	Франко-вдоль борта судна, ФАС	Ф	Основная перевозка не оплачена	Морской, внутренний водный
4	FOB, Free on Board	Франко-борт, ФОБ	Ф	Основная перевозка не оплачена	Морской
5	CFR,COST and FREIGHT	Стоимость и фрахт	С	Основная перевозка оплачена	Морской
6	CIF, COST INSURANCE and FREIGHT	СИФ, стоимость, страхование и фрахт	С	Основная перевозка оплачена	Морской
7	CPT, Carriage Paid To	Фрахт/перевозка оплачены до	С	Основная перевозка оплачена	Любой
8	CIP, Carriage and Insurance Paid To	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до	С	Основная перевозка оплачена	Любой
9	DAF, Delivered At Frontier	Поставка до границы	Д	Прибытие	Любой
10	DES, Delivered Ex Ship	Поставка с судна	Д	Прибытие	Морской, внутренний водный
11	DEQ, Delivered Ex Quay	Поставка с пристани с оплатой пошлины	Д	Прибытие	Морской, внутренний водный
12	DDU, Delivered Duty Unpaid	Поставка без оплаты пошлины	Д	Прибытие	Любой
13	DDP, Delivered Duty Paid	Поставка с оплатой пошлины	Д	Прибытие	Любой

Конструктивно Incoterms 2020 выглядят так же, как и в предыдущей версии: одиннадцать трехбуквенных сокращений начиная от «EXW» (Ex-Works) до

«DDP» (Delivered Duty Paid), которые по-прежнему делятся на 2 категории в зависимости от вида транспорта (табл.3):

Таблица 3. Источник: <https://anvay.ru/incoterms-real>

I ПРАВИЛА ИНКОТЕРМС 2020 ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ ВИДОВ ТРАНСПОРТА	II ПРАВИЛА ИНКОТЕРМС 2020 ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА
EXW - «Ex Works / Франко завод» FCA - «Free Carrier / Франко перевозчик» CPT - «Carriage Paid to / Перевозка оплачена до» CIP - «Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до» DPU - «Delivered Named Place Unloaded / Поставка на место выгрузки» DAP - «Delivered at Place / Поставка в месте назначения» DDP - «Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин»	FAS - «Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна» FOB - «Free on Board / Свободно на борту» CFR - «Cost and Freight / Стоимость и фрахт» CIF - «Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт»

Инкотермс 2020 – это одиннадцать унифицированных правил, которые применяются в мировой торговле и фиксируют права и обязанности сторон внешнеторгового договора, в части поставки продукции от продавца к покупателю.

Группа Е- имеет одно условие отправление, которое содержит минимум обязанностей для продавца и заключается лишь в предоставлении товара для покупателя в месте нахождения продавца- «Франкозавод».

Е- в нее включены условия, требующие от продавца передать товар перевозчику указанному покупателем и имеет это одно условие- основная перевозка не оплачена.

С- основная перевозка оплачена. Объединяет условия, по которым продавец должен обеспечить перевозку продукции, но не обязан принимать риски случайной гибели, повреждения товара или другие расходы, возникающие после отгрузки товара.

Д- включает условия поставки, предусматривающие обязанность продавца нести расходы и риски, которые могут возникнуть при доставке товара.

Правила представляют собой сокращенные по первым трем буквам внешнеторговые термины, отражающие сложившуюся в мире коммерческую практику.

Инкотермс -2020 вступил в силу с первого января 2020 года, однако использование старых редакций также возможно в настоящее время. Именно поэтому при упоминании условий поставки необходимо указывать редакцию Правил с указанием конкретного года.

Ожидалось, что в новых правилах Инкотермс 2020 будут удалены термины EXW, FAS и DDP и введутся новые условия поставки CNI, DTP и DPP. Однако, на первый взгляд, Инкотермс 2020 не претерпел существенных изменений. Ни один термин не был удален и ни один термин не был добавлен, но одно из

условий поставок было переименовано, кроме Термин DAT переименован в условие поставки DPU



Правила Инкотермс не заменяют внешнеторговый контракт, а только позволяют значительно сократить и упростить его.

Унифицированные условия не регламентируют переход права собственности на товарную партию, не указывают стоимость единицы продукции или способы оплаты. Они лишь фиксируют распределение между сторонами сделки купли-продажи обязательств и финансовых расходов, таких как: оплата перевозки, разгрузки товарной партии, таможенное оформление, уплата налогов и пошлин, страховка, а также передача рисков в случае потери и возможных повреждений продукции.

В новых правилах Инкотермс ожидалось большие изменения по сравнению с предыдущими версиями (исключение некоторых терминов, унификация по видам транспорта и т.д.), однако эти ожидания не оправдались.

Ни одного термина не было удалено или добавлено в новой редакции. Лишь один базис поставки сменил своё название: DAT переименован в DPU. При этом переименование носит скорее технический характер. Как и в предыдущей версии некоторые термины применяются только к морским (речным) перевозкам и не стали универсальными.

Изменилось одно из самых распространённых базисов поставки (FCA), теперь его применение позволяет сторонам сделки договориться, что покупатель может указать перевозчику выдать морской коносамент с бортовой записью продавцу. Это позволит последнему в короткие сроки выполнить условия аккредитива.

Также нововведения коснулись условий CIP, размер страховой суммы возрос и должен превышать 110 процентов от стоимости страхуемой товарной партии.

В новой редакции также даны разъяснения по поводу таможенного оформления продукции на границе и введено новое понятие «безопасность транспорта».

Как продавцу, так и покупателю в новой редакции Правил разрешено пользоваться для перевозки своим собственным транспортом, а не заключать договор с третьим лицом, передавая эту услугу на аутсорсинг.

В Инкотермс 2020 существует 4 группы базисных условий поставок продукции (Е, F, C и D). Они делятся согласно распределению обязанностей между сторонами внешнеторговой сделки.

Группа Е (Отгрузка)

EXWБазис поставки EXW Incoterms 2020 расшифровывается как «ExWorks», (Экс ВОКС) а переводится как «Франко завод». Ожидалось, что данный термин в новой редакции Инкотермс будет удалён, однако он остался в неизменном виде.

Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт продукцию в распоряжение покупателю непосредственно на своём предприятии, складе или торговой площадке. Фактически такие условия поставки представляют собой самовывоз. При этом продавец не обязан загружать товарную партию на транспортное средство, предоставленное получателем, а также производить действия, связанные с таможенным оформлением (но содействовать в его осуществлении) и страхованием.

Поэтому покупателю необходимо с осторожностью выбирать условия поставки EXW Incoterms 2020, ведь только он будет нести все возможные риски при загрузке и перевозке продукции, а также самостоятельно заниматься таможенным оформлением товарной партии. Тогда как на продавце лежат минимальные обязанности – уведомить о готовности продукции и открыть двери своего склада.

Этот термин не может использоваться в случае, если покупатель не имеет возможности самостоятельно выполнить экспортное таможенное оформление продукции, в этом случае целесообразно использовать условия FCA.

Стороны внешнеторгового договора при использовании условий поставки EXW Incoterms 2020 только с помощью дополнительных соглашений могут поручить продавцу погрузку товара, её экспортное оформление и оплату вывозных таможенных пошлин и сборов.

Термин может применяться при перемещении товара любым типом транспорта, включая смешанные перевозки и использование собственного транспорта покупателя без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на перевозку.

Цена EXW означает, что договорная (прописанная в инвойсе) цена включает в себя лишь конечную стоимость продукции без учёта расходов по экспортному оформлению и доставке.

На практике использование базиса поставки EXW Incoterms 2020 в классическом варианте без дополнительных услуг, не включённых в цену и оплачиваемых дополнительно, практически невозможно.

Как правило, загрузка на складе отправителя силами покупателя технически трудна из-за невозможности использовать последним собственной погрузочной техники и персонала. Экспортное таможенное оформление во многих странах, в том числе и в ЕАЭС предполагает, что только лицо, зарегистрированное в этой стране, может подавать декларацию и оплачивать платежи. Именно поэтому покупателю-нерезиденту приходится прибегать к помощи посредников и агентов.

Базис поставки EXW Incoterms 2020 очень удобно использовать, когда несколько товарных партий покупатель забирает у разных производителей и аккумулирует для дальнейшей перевозки и растаможки.

Группа F (Основная перевозка оплачена покупателем)

Базис поставки FCA Incoterms 2020 расшифровывается как «FreeCarrier», (ФРИ КАРИА) а переводится как «Франко перевозчик/Свободный перевозчик». По данным внешнеторговой статистики более 40 % продукции во всём мире отгружается на условиях FCA.

Термин FCA Incoterms 2020 означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателю продукцию, загруженную на определённое транспортное средство в заранее указанном месте и выпущенную таможеней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо). При этом импортное таможенное оформление остаётся обязанностью покупателя. После принятия новой редакции правил **Incoterms 2020** в условия поставки **FCA были внесены некоторые изменения**: теперь его применение позволяет сторонам сделки договориться, что покупатель может указать перевозчику выдать морской коносамент с бортовой записью продавцу. Это позволит последнему в более короткие сроки выполнить условия открытого банковского аккредитива.

Термин может применяться при перемещении товара любым типом транспорта, включая комбинированные перевозки и использование собственного транспорта покупателя без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на перевозку.

У базиса поставки FCA Incoterms 2020 существует два возможных места отправки продукции: место, принадлежащее продавцу (склад, завод или магазин) и склады, терминалы и порты, находящиеся вне ведения отправителя. В первом случае отгрузка считается состоявшейся при фактическом помещении товара на указанное транспортное средство, а во втором при передаче перевозчику товара непосредственно из транспорта продавца.

При этом поставщик обязан предоставить все имеющиеся у него данные, касающиеся безопасности и особенностей транспортировки продукции.

В свою очередь покупатель должен предоставить все необходимые для таможенного декларирования данные: наименование и контакты перевозчика, номера автомобилей, авиарейсов и названия морских судов, а также товаросопроводительные документы.

Цена FCA означает, что договорная (прописанная в инвойсе) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой пошлин, но без затрат по транспортировке.

Условия FCA Incoterms 2020 очень удобно использовать, когда несколько товарных партий покупатель забирает у разных производителей и аккумулирует для дальнейшей перевозки и растаможки.

FASБазис поставки FAS Incoterms 2020 расшифровывается как «FreeAlongsideShip» (ФРИ ЭЛОНГСАЙД ШИП), а переводится как «Свободно вдоль борта судна».

Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателю продукцию, размещённую вдоль судового борта и выпущенную таможеней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо). При этом импортное таможенное оформление остаётся обязанностью покупателя.

Покупатель же обязан самостоятельно загрузить продукцию, оплатить транспортировку, импортные пошлины и поставить товар в назначенное место. FAS применяется только при речных и морских перевозках.

Условия поставки FAS издавна использовались торговцами, когда товары выгружались рядом с кораблём, названным покупателем. Впервые официально опубликованы они были в Incoterms 1936. В последней редакции 2020 года не претерпели изменений по сравнению с предыдущей версией.

В настоящее время используются редко, только при транспортировке тяжелой техники, грузов, перемещаемых навалом или в таре. При более распространённых контейнерных перевозках груз передаётся перевозчику, а не оставляется на причале и используется термин. FCA Incoterms 2020.

В случае, если получатель не имеет возможности сам осуществить загрузку на судно и хочет передать эту обязанность продавцу, то целесообразнее и правильнее использовать правило FOB Incoterms 2020.

Важнейшим моментом в отгрузке по правилам FAS Incoterms 2020 является присутствие судна на причале порта, при его отсутствии нельзя просто оставить товар. В этом случае условия не будут выполнены, и отгрузка не будет признана состоявшейся.

Цена FAS означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в порт отгрузки и стоимость работ по выгрузке на причал. Затраты на погрузку на судно и стоимость фрахта не входят в стоимость.

Недостатком использования условий поставки FAS Incoterms 2020 для продавца является риск задержки прибытия судна в порт, тогда разместить продукцию вдоль его борта на причале невозможно. Это ведёт к очевидным задержкам и срывам планов отгрузок. Преимуществом для продавца является возможность проверить товар при

погрузке и убедиться в надёжности крепления его на судне. Однако он должен быть заранее уверен, что в порту есть всё необходимое подъёмное оборудование и арендовать его заранее.

Условие поставки FOB Incoterms 2020 расшифровывается как «FreeOnBoard» (ФРИ ОН БООТ), а переводится как «Свободно или бесплатно на борту».

Условия FOB применяются только при речных и морских перевозках. Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателю продукцию, размещённую на борту речного или морского судна и выпущенную таможеней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо). При этом импортное таможенное оформление остаётся обязанностью покупателя. Важно отметить, что товар не просто должен переместиться за поручни судна, но и целиком быть помещённым на палубе или в трюме. Покупатель также обязан самостоятельно загрузить продукцию, оплатить транспортировку, импортные пошлины и поставить товар в назначенное место.

В случае, если отправитель не имеет возможности сам осуществить загрузку на судно и хочет передать эту обязанность покупателю, то целесообразнее и правильнее использовать правило FAS Incoterms 2020. При осуществлении контейнерных перевозок используется термин FCA Incoterms 2020.

Исторически сложилось так, что условия поставки FOB Incoterms 2020 использовались наиболее часто в международной торговле, именно поэтому они были внесены в первую редакцию Правил в 1936 году и с тех пор не подвергались существенным изменениям.

Цена FOB означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в порт отгрузки и стоимость работ по загрузке на судно. Стоимость фрахта не входят в цену.

Продавцу удобно использовать FOB Incoterms 2020 так как при таких условиях поставки именно он является грузоотправителем во всех товаротранспортных документах. Это позволяет в дальнейшем гораздо легче решать многие формальности с банками (при оформлении аккредитива) и налоговыми органами.

Группа С (Основная перевозка оплачена продавцом)

Условие поставки CFR Incoterms 2020 расшифровывается как «CostandFreight», (КОСТ ЭНД ФРЕЙТ) а переводится как «Стоимость и фрахт». Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателя продукцию, размещённую на судовом борту и выпущенную таможеней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо). При этом фрахт оплачивается продавцом, а импортное таможенное оформление и разгрузка при прибытии остаётся обязанностью покупателя.

В случае, если стороны внешнеторговой сделки договорились переложить оплату самой транспортировки на покупателя продукции, то необходимо использовать условия FOB Incoterms 2020.

Важно отметить, что возможные риски потери или порчи товарной партии переходят к покупателю в момент размещения её на борту или в трюме зафрахтованного продавцом судна, а не при прибытии в назначенный порт. То есть риски и расходы переходят в двух разных местах.

Условие CFR применяется только при речных и морских перевозках. Впервые упоминается в редакции Правил Инкотермс в 1936 году как «С&F», в 1990 году приобретает своё современное название. В последней редакции 2020 года не претерпело изменений.

Цена CFR означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в порт назначения. Стоимость разгрузки не входят в цену.

Продавцу удобно использовать CFR Incoterms2020 так как при таких условиях поставки именно он является грузоотправителем во всех товаротранспортных документах. Это позволяет в дальнейшем гораздо легче решать многие формальности с банками (при оформлении аккредитива) и налоговыми органами.

Условия CFR согласно Правилам Инкотермс не могут применяться для контейнерных перевозок, а больше подходят для крупногабаритных грузов, сыпучих товаров. Однако на практике часто используются и для транспортировки морских контейнеров.

CIFУсловие поставки CIF Incoterms 2020 (Cost, InsuranceandFreight) переводится как «Стоимость, страхование и фрахт». Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателя заранее застрахованную продукцию, размещённую на судовом борту и выпущенную таможеней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо). При этом фрахт оплачивается продавцом, а импортное таможенное оформление и разгрузка при прибытии остаётся обязанностью покупателя.

Условие CIF используется только при речных и морских перевозках. Впервые упоминается в версии Инкотермс 1936 года, только в 1990 году приобретает своё современное название. В последней редакции 2020 года не претерпело изменений.

Основным отличием CIF от CFR Incoterms 2020 является наличие обязанности у продавца застраховать товарную партию от утери и повреждений во время транспортировки за свой счёт, но в пользу покупателя.

Страхование при отгрузке на условиях CIF обеспечивают лишь минимальное покрытие (110 процентов от цены контракта), но действует на протяжении всей перевозки. Продавец в обязательном порядке предоставляет покупателю продукции договор и полис.

Важно отметить, что возможные риски потери или порчи товарной партии переходят к покупателю в момент размещения её на борту или в трюме зафрахтованного продавцом судна, а не при прибытии в назначенный порт. То есть расходы и риски переходят в двух разных местах. Именно поэтому использование страхования в данном случае логично и обосновано, так как позволяет приобретателю минимизировать риски материальных потерь пока его товар в пути.

Цена CIF означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в порт назначения и страховые расходы. Стоимость разгрузки не входит в цену.

Продавцу удобно использовать CIF Incoterms2020 так как при таких условиях поставки именно он является грузоотправителем во всех товаротранспортных документах. Это позволяет в дальнейшем гораздо легче решать многие формальности с банками (при оформлении аккредитива) и налоговыми органами.

Основным преимуществом для покупателя является страхование риска утери и повреждения продукции во время транспортировки.

CIPУсловие поставки CIP Incoterms 2020 (CarriageandInsurancePaidto)(Карред-перевозка переводится как «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до»).

Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение перевозчика заранее застрахованную продукцию, выпущенную таможенной в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо).

При этом транспортировка до назначенного пункта, возможные расходы, связанные с транзитом по территории иностранного государства, оплачивается продавцом, а импортное таможенное оформление и разгрузка при прибытии остаётся обязанностью покупателя. В процессе транспортировки может возникнуть ситуация, при которой из-за задержки импортного оформления товарной партии, груз будет размещён на платных таможенных складах. Расходы по оплате складов также ложатся на продавца.

Условия поставки CIP появились в унифицированных правилах перевозки относительно недавно – в 1990 году. После принятия новой редакции правил Incoterms 2020 в условия поставки CIP были внесены некоторые изменения: размер страховой суммы возрос до 110 процентов от стоимости страхуемой товарной партии (ранее был минимальным).

Термин может применяться при перемещении товара любым типом транспорта, включая комбинированные перевозки и использование собственного транспорта покупателя без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на транспортировку продукции.

Важно отметить, что возможные риски утери или порчи товарной партии переходят к покупателю в момент передачи ее перевозчику, а не при прибытии в назначенный пункт. То есть расходы и риски переходят в двух разных местах. Именно поэтому использование страхования в данном случае логично и обосновано, так как позволяет приобретателю минимизировать риски материальных потерь пока его товар в пути.

Цена **CIP** означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в пункт назначения и страховые расходы. Стоимость разгрузки не входят в цену.

Условие поставки **CIP Incoterms 2020** очень выгодно использовать именно покупателю, ведь он застрахован от риска утери и повреждения продукции во время транспортировки.

CPT Условие поставки **CPT Incoterms 2020 (CarriagePaidTo)** переводится как «Фрахт/перевозка оплачены до». Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение перевозчика продукцию, выпущенную таможеней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо).

При этом транспортировка до назначенного пункта, возможные расходы, связанные с транзитом по территории иностранного государства и оплатой таможенных складов в случае задержек оформления, оплачивается продавцом, а импортное таможенное оформление и разгрузка при прибытии остаётся обязанностью покупателя.

Условие поставки **CPT** появилось в унифицированных правилах перевозки в 1953 году, а своё современное название получило в 1990 году. После принятия новой редакции правил **Incoterms 2020** в условия поставки **CPT** не было внесено никаких изменений.

Термин может применяться при перемещении товара любым типом транспорта, включая комбинированные перевозки и использование собственного транспорта покупателя без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на транспортировку продукции.

Возможные риски утери или порчи товарной партии переходят к покупателю в момент передачи ее перевозчику, а не при прибытии в назначенный пункт. То есть расходы и риски переходят в двух разных местах.

Для передачи всех рисков до момента прибытия товарной партии продавцу правильно использовать условия **DAP Incoterms 2020**.

Цена **CPT** означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в пункт назначения. Стоимость разгрузки не входят в цену.

Условие поставки **CPT Incoterms 2020** удобно использовать крупным продавцам-экспортёрам, имеющим собственный большой парк транспорта. В

этом случае возможно легко координировать отгрузки. Также эти условия подходят для оплаты по банковскому аккредитиву, так как позволяют продавцу легко получить товаросопроводительные документы, где он указан как отправитель.

Группа D (Доставка)

ДАНУсловие поставки DAP Incoterms 2020 (DeliveredAtPoint) переводится как «Поставка в пункте».

Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателя продукцию готовую к выгрузке в назначенном пункте и выпущенную таможенной в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо).

При этом транспортировка до назначенного пункта, возможные расходы, связанные с транзитом по территории иностранного государства и оплатой таможенных складов в случае задержек оформления, оплачивается продавцом, а импортное таможенное оформление и разгрузка при прибытии остаётся обязанностью покупателя. При необходимости переложить и таможенное оформление в стране прибытия на продавца используют термин DDP Incoterms 2020.

Условие поставки DAP появилось в унифицированных правилах только в 2010 году. После принятия новой редакции в 2020 году в них не было внесено никаких изменений.

Термин может применяться при перемещении товара любым типом транспорта, включая комбинированные перевозки и использование собственного транспорта без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на транспортировку продукции.

Все риски до момента передачи товара для выгрузки покупателю в назначенном пункте несёт продавец. Важно отметить и оговорить во внешнеторговом договоре ситуацию, при которой товарная партия не может быть передана из-за задержек в импортном таможенном оформлении, лежащем в зоне ответственности покупателя. Соответственно при невозможности провести таможенную очистку в установленный в договоре предельный срок, риск утери и повреждения продукции должен переходить на покупателя.

Цена DAP означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в назначенный пункт. Стоимость разгрузки не входят в цену.

Недостатком этих условий поставки можно назвать неудобства при использовании банковского аккредитива, так как передача продукции происходит в самом конце транспортной цепочки.

ДПУусловие поставки DPU Incoterms 2020 (DeliveredNamedPlaceUnloaded) переводится как «Поставка на место выгрузки». Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателя

продукцию, выгруженную в назначенном пункте и прошедшую экспортное таможенное оформление (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо).

При этом транспортировка до назначенного пункта, возможные расходы, связанные с транзитом по территории иностранного государства и оплатой таможенных складов в случае задержек оформления, оплачивается продавцом, а импортное таможенное оформление остаётся обязанностью покупателя.

Условие поставки DPU является самым «молодым» и впервые появляется в последней версии Инкотермс 2020 года, заменив собой условия DAT (предполагал доставку только, до терминала, а не до любого места как DPU)

Термин может применяться при перемещении товара любым типом транспорта, включая комбинированные перевозки и использование собственного транспорта без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на транспортировку продукции.

Все риски до момента передачи выгруженного товара покупателю в назначенном пункте несёт продавец. Важно отметить и оговорить во внешнеторговом договоре ситуацию, при которой товарная партия не может быть разгружена и передана из-за задержек в импортном таможенном оформлении, лежащем в зоне ответственности покупателя. Соответственно при невозможности провести таможенную очистку в установленный в договоре предельный срок, риск утери и повреждения продукции должен переходить на покупателя.

Цена DPU означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом экспортного оформления с уплатой вывозных пошлин, а также затраты на доставку продукции в пункт назначения и разгрузки.

Условие поставки DPU Incoterms 2020 единственные, предполагающие разгрузку продукции силами продавца. Поэтому, выбирая эти условия, продавец должен быть точно уверен, что имеет достаточные технические возможности.

Эти условия поставки очень удобно использовать при курьерских поставках малогабаритных товаров, когда водитель лично в руки передаёт посылку адресату.

DDPUсловие поставки DDP Incoterms 2020 (DeliveredDutyPaid) можно перевести как «Поставка с оплатой пошлины».

Этот термин означает, что продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт покупателю продукцию готовую к выгрузке в назначенном пункте и прошедшую оформление в таможне, как при вывозе, так и при ввозе.

При этом стоимость транспортировки до назначенного места, все возможные расходы, связанные с прохождением таможни в обеих странах, транзитом по территории иностранного государства, оплата таможенных складов в случае задержек оформления оплачивается продавцом. Только разгрузка при прибытии остаётся обязанностью покупателя (если и она не переложена на продавца в рамках внешнеторгового договора).

При необходимости переложить и таможенное оформление или оплату некоторых налогов в стране прибытия на покупателя (из-за особенностей законодательства или по другим причинам) следует указать это во внешнеторговом контракте отдельным пунктом.

Термин DDP появился в унифицированных правилах перевозки в 1967 году и с тех пор не претерпел никаких изменений вплоть до 2020 года.

Термин может применяться при перемещении продукции любым транспортом, включая комбинированные перевозки и использование собственного транспорта без привлечения сторонних перевозчиков и заключения договора на транспортировку продукции.

Все риски до момента передачи товарной партии для разгрузки покупателю в назначенном пункте несёт продавец.

Цена **DDP** означает, что договорная (прописанная в счёте-фактуре) цена включает в себя конечную стоимость продукции с учётом затрат на таможенную очистку, уплату всех пошлин и налогов, а также затраты на доставку продукции в назначенный пункт.

DAT DeliveredAtTerminal / Поставка на терминале - значение термина (относится к 2010)термин (условие поставки) Инкотермс, подразумевающий, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения. Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта. **DAT** требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза.

Больше ответственности на продавце

Вид транспорта: любой, смешанные перевозки.

Что учтено в цене контракта: экспортные формальности, погрузка, доставка и выгрузка на оговоренный терминал.

Ответственность. Продавец осуществляет экспортную очистку товара. Выполняет доставку и выгрузку на указанный терминал в оговоренном порту или месте. Несет все риски по перевозке и разгрузке товара.

Покупатель осуществляет таможенное оформление импорта.

В международных правилах Incoterms 2020 более точно объясняется, какая сторона, продавец или покупатель, несет ответственность за выполнение таможенного оформления и таможенных формальностей на границе, принимая на себя расходы и риски. И выпуск товаров, которые в пути, включен впервые. Что касается последнего, то используется правило, согласно которому ответственность возлагается на того, кто принимает на себя риск перевозки до места доставки. Поэтому если риск перевозки передается в стране происхождения (стране продавца), ответственность за таможенное оформление транзита принимает покупатель; и напротив, если риск переходит в пункте назначения (страна покупателя), ответственность несет продавец.

6.9. Порядок исполнения экспортных и импортных сделок

Конвенция ООН (Венская конвенция) – это международный документ имеющий практическое значение при заключении и исполнении внешне торговых контрактов. Она была разработана комиссией ООН с целью определения единых норм, регулирующих торговые договоры и была принята в Вене в 1980 году.

В конвенции предусмотрено, что стороны сделок имеют право отступать от любого из ее положений или изменять ее действия, указав на это в контракте. Исключением является предписание об обязательной письменной форме изменения или прекращения контракта. Венская конвенция состоит из 4 частей, включающих 101 статью:

- 1.сфера применения и общие положения;
- 2.заключение договора;
- 3.купли – продажи товаров;
- 4.заключительные положения.

Россия присоединилась к Венской конвенции указом Президиума Верховного Совета СССР от 4 апреля 1986 года №4407 “О присоединении СССР к Венской конвенции о праве международных договоров”

Положения конвенции регламентируют заключения договоров международной купли-продажи, права и обязанности сторон, возникающие из этого договора, а также ответственность сторон сделки за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств и не затрагивают содержание договора и вопросов права собственности на проданный товар.

После заключения внешнеторгового контракта участники приступают к ее исполнению. При исполнении экспортной сделки работа ведется по следующим направлениям:

- 1.поготовка товара к экспортной поставке;
- 2.таможенное оформление экспортного товара;
- 3.организация отгрузки и транспортировки товара за границу;
- 4.проведение расчета с иностранными покупателями;
- 5.рассмотрение поступивших претензий.

В обязанности продавца входят изготовление продукции и подготовка ее к отправке, поэтому продавцу целесообразно контролировать качество и своевременность работы с самого начала производственного цикла.

В случае если иностранный покупатель имеет право участвовать в проверке качества продукции или в проведении испытаний направить в его адрес извещение о готовности товара к испытанию и оказывать содействие представителям покупателя.

При подготовке товара к отгрузке параллельным подготавливаются внешне торговые документы, подтверждающие исполнение контракта.

В зависимости от выполняемых функций документы можно условно разделить на следующие группы:

- 1.по обеспечению производства экспортного товара;

2. по подготовке товара к отгрузке;
3. коммерческие документы;
4. документы по платежно-банковским операциям;
5. страховые документы;
6. транспортные документы;
7. транспортно – экспедиторские документы;
8. таможенные документы.

Документы, которые следуют с грузом до пункта назначения называют товаросопроводительными. К ним относят документы входящие в группу коммерческих, транспортных и таможенных (сертификат качества, комплектовочная ведомость, паспорт изделия, технические инструкции).

Таможенное оформление экспортной продукции осуществляется в пункте ее отгрузки внутри страны. Например: на складе предприятия изготовителя или на пограничном пункте.

Основным документом при таможенном оформлении является грузовая таможенная декларация, где представлены сведения о товаре и условиях поставки. Она отражает результаты таможенного оформления и выступает разрешительным документом таможенных органов.

Статистическая декларация – является документом валютного контроля внешне торговых операций и оформляется по каждой экспортной отгрузке товаров, стоимость которых превышает 200 евро. Этот документ регистрируется в таможенных органах и используется для статистического учета экспорта. При заключении внешне торгового договора на сумму превышающую 1500 евро оформляются паспортные сделки. Этот документ регистрируется в таможенных органах, визируется банком и используется при осуществлении валютного контроля внешнеторговых сделок.

В зависимости от вида использованного транспорта оформляются следующие документы:

- железнодорожная накладная;
- авианакладная;
- товарно-транспортная накладная при перевозке авиатранспорта;
- коносамент – при морских и речных перевозках.

При завершении отгрузки продавец отправляет покупателю извещение об отгрузке с указанием необходимых сведений. Расчет по внешне торговым сделкам проходят в безналичной форме. Экспортер продукции заинтересован в своевременной полной оплате суммы поставляемого товара со стороны покупателя и для этого экспортер должен обеспечить четкое оформление коммерческого счета со всеми прилагаемыми документами и предоставить их к оплате иностранному покупателю.

При авансовых платежах, что наиболее выгодно продавцу, отгрузку товаров производят только после поступления договорной суммы на счет.

При расчетах по аккредитиву или с использованием банковских гарантий продавец следит за своевременным выставлением иностранным покупателям

аккредитива или банковских гарантий. Если покупатель обязан открыть аккредитив в течение определенного срока после подписания контракта, но не сделал этого экспортер отправляет напоминание. В случае открытия аккредитива после подготовки товара к отгрузке экспортер извещает покупателя о готовности товара и одновременно запрашивает аккредитив.

При расчете по инкассо продавцу необходимо получить платежную гарантию банка, проверить реквизиты и условия полученной гарантии. После отгрузки экспортер предоставляет в банк инкассовые поручение и контролирует поступления инкассированной суммы на счет.

Работа по исполнению импортных сделок включает следующие направления:

1. контроль за своевременным изготовлением товара его качеством и подготовкой к отгрузке из за границы;
2. организация транспортировки импортированного товара и передача его получателю;
3. таможенное оформление импортного товара на территории страны;
4. проведение расчетов за поставляемый товар;
5. претензионная работа с иностранными поставщиками и транспортными организациями;

Покупатель-импортер товара может ввести из за границы товар соответствие действующим в стране нормативам исходя из закона. К ним относят технические, санитарные, экологические, фармакологические и другие стандарты.

По результатам проверки качества поставляемого товара полномочные представители экспортера и импортера в пункте отраженном в контракте составляют акт сдачи-приемки товара. Исполнение импортной сделки включает контроль за подготовкой товара к отгрузке, извещение о планируемой дате, готовности товара к отгрузке, необходимо покупателю в случае если он в соответствие с базисными условиями поставки должен обеспечить подачу транспортного средства в пункт отгрузки. Отгрузка и доставка товара из-за границы до пункта назначения обеспечивается покупателем и продавцом в соответствие с контрактными условиями поставки.

Покупатель осуществляет необходимое транспортное страхование груза, если это оговорено базисными условиями поставки. Таможенное оформление импортируемого товара в зависимости от способа транспортировки может производиться во входном пограничном пункте назначения груза (на складе импортера). К товару должен прилагаться сертификат происхождения товара – документ выдаваемый компетентными органами и удостоверяющий происхождение товара.

При авансовом платеже для обеспечения выполнения поставщиком договорных обязательств необходимо получить надлежащую банковскую гарантию и проверить ее действительность. Эту гарантию желательно получить еще при подписании внешне торгового договора и обязательно до осуществления платежа за импортный товар.

При аккредитивной форме расчетов покупатель обязан заранее открыть аккредитив в пользу иностранного продавца. Аккредитив открывают при получении извещения продавца о готовности к отгрузке.

При расчетах по инкассо покупатель сверяет поступившие от поставщика документы и в срок направляет в банк акцепт поручения на перевод необходимой суммы на счет продавца.

Вопросы для самопроверки:

1. При соблюдении каких условий сделка считается действительной?
2. Этапы подготовки внешнеторговой сделки?
3. Какие федеральные законы регулируют ВЭД?
4. Перечислите реквизиты оферты?
5. Назовите основные методы, используемые при подписании внешнеторговой сделки?
6. Какой документ является основным, при таможенном оформлении груза?
7. На какие группы можно разделить внешнеторговые документы в зависимости от выполняемых функций?

ГЛАВА 7. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ

7.1. Экономическая сущность и значение разработки внешнеторгового контракта

В международной коммерческой практике договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме принято называть контрактом купли-продажи.

Контракт купли-продажи - это коммерческий документ, представляющий собой договор поставки товара и, если необходимо, сопутствующих услуг, согласованный и подписанный экспортером и импортером.

Из самого названия этого документа следует, что одна сторона договора осуществляет покупку, другая - продажу предмета договора. Непременным условием договора купли-продажи является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. Этим договор купли-продажи отличается от всех других видов договоров - арендного, лицензионного, страхования, где не содержится такого условия, а предметом договора являются либо права пользования товаром, либо предоставление услуг.

В контракте купли-продажи оговаривается содержание договорных условий, порядок их исполнения и ответственность за исполнение.

Самый простой контракт купли-продажи содержит такие основные условия, как предмет и объем поставки (наименование и количество товара); способы определения качества товара; срок и место поставки; базисные условия поставки; цена и общая стоимость поставки; условия платежа; порядок сдачи-приемки товара; условия о гарантиях и санкциях; об арбитраже; об

обстоятельствах непреодолимой силы; транспортные условия; юридические адреса сторон; подписи продавца и покупателя.

Стороны контракта берут на себя конкретные обязательства, которые содержатся во всех условиях контракта. Основными обязательствами для продавца являются: поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар; для покупателя - уплатить цену за товар и принять поставку. В контракт обычно вносятся также положения, общие для обязательств продавца и покупателя, в частности по таким важным вопросам, как:

1. Понятие и порядок исчисления убытков, возмещение которых может быть потребовано при нарушении обязательств одной из сторон;
2. Право на получение процентов при просрочке платежа;
3. Принцип освобождения от ответственности;
4. Последствия расторжения договора;
5. Право на приостановление исполнения;
6. Обязанность по сохранению товара, принадлежащего другой стороне.

Для внешнеторговых контрактов имеет особое значение Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, участницей которой (как правопреемник СССР) является Российская Федерация. В ней отмечается, что государства-участники, принимая во внимание общие цели принятых резолюций об установлении нового международного экономического порядка, считая, что развитие международной торговли на основе равенства и взаимной выгоды является важным элементом в деле содействия развитию дружественных отношений между государствами, и, полагая, что принятие единообразных норм, регулирующих договоры международной купли-продажи товаров и учитывающих различные общественные, экономические и правовые системы, будут способствовать устранению правовых барьеров в международной торговле и содействовать развитию международной торговли [4].

Существуют различные виды договоров купли-продажи :

Контракт разовой поставки - единовременное соглашение, которое предусматривает поставку согласованного количества товара к определенной дате, сроку, периоду времени.

Поставка товаров производится один или несколько раз в течении установленного срока. По выполнению принятых обязательств юридические отношения между сторонами, собственно, контракт прекращаются.

Разовые контракты могут быть с короткими сроками поставки и длительными сроками поставки.

Контракт с периодической поставкой предусматривает регулярную (периодическую) поставку определенного количества, партий товара на протяжении установленного в условиях контракта срока, который может быть краткосрочным (обычно один год), и долгосрочным (5-10 лет, а иногда и больше).

Контракты на поставку комплектного оборудования предусматривают наличие связей между экспортером и покупателем-импортером оборудования, а

также специализированными формами, участвующими в комплектации такой поставки.

При этом генеральный поставщик организует и несет ответственность за полную комплектацию и своевременность поставки, а также качество.

В зависимости от формы оплаты за товар различают контракты с оплатой в денежной форме и с оплатой в товарной форме полностью или частично.

Все, находящиеся в договорных отношениях стороны международных коммерческих сделок, называются контрагентами. Подавляющая часть международных коммерческих операций осуществляется фирмами. Под фирмой понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность в области промышленности, торговли, строительства, транспорта и сельского хозяйства с целью извлечения прибыли [5].

Каждая фирма регистрируется в торговом реестре своей страны. Выступающие на мировом рынке предприятия различают :

1) по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций;

2) правовому

Внешнеторговый контракт начинается с обозначения названия документа "Контракт или Договор", номера, города, даты подписания.

Преамбула контракта включает:

определение сторон, включая название фирмы,

полное юридическое наименование сторон с обязательным указанием, какая из сторон является: продавцом - покупателем (экспортером-импортером, лицензиаром - лицензиатом, заказчиком - исполнителем, арендатором - арендодателем, поручителем - агентом и т.д.); юридического статуса; местонахождения организации; страны; юридического адреса; должности и фамилии руководителя, подписывающего контракт.

Затем в определенной логической последовательности раскрываются следующие разделы:

1. Предмет договора
2. Цена и общая сумма контракта
3. Срок поставки товаров
4. Условия платежей и формы расчетов
5. Упаковка и маркировка товаров
6. Сдача-приемка. Гарантии качества
7. Штрафные санкции и возмещение убытков
8. Страхование
9. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажорные)
10. Арбитраж.

В ряде случаев отдельные разделы контракта совмещаются. Это зависит от необходимости и приемлемости степени детализации договорных отношений партнеров.

Предмет договора определяет в краткой форме вид внешнеторговой сделки (купли-продажи, подряда, аренды). Если предметом сделки является товар со сложными техническими характеристиками, то обычно контракты содержат специальные разделы, в которых раскрываются технические условия.

В этом же разделе указывается количество товара в метрической системе мер. Если поставляемый товар может изменять свой вес в зависимости от влажности (например, руды), то в контракте указываются допустимые отклонения в ту или иную сторону в процентах от номинального веса. Проверка фактически поставленного товара осуществляется по спецификациям, которые составляются продавцом.

Если предметом договора являются машины и оборудование, то контракты могут включать технические условия, условия испытаний и приемки и другие.

В данном разделе также обычно определяется вид сделки (купля-продажа, аренда, бартер, передача "ноу-хау" и т.д.). Указывается наименование товара, характеристика, ассортимент.

В случае поставки ряда различных товаров они перечисляются в спецификации, являющейся неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующая оговорка в теле контракта.

В данном разделе, как правило, указываются и базисные условия поставки.

Базисные условия поставки - это совокупность торговых обычаев при купле-продаже, которые определяют обязанности контрагентов по доставке товара и устанавливают момент перехода права собственности на товар от продавца покупателю, а также момент перехода риска случайной порчи или утраты товара, если иное не оговорено в контракте.

Иными словами, базисные условия определяют, какие расходы несет стороны по транспортировке груза от экспортера к импортеру. Базисные условия поставок товаров определяются согласно "Инкотермс - 2010".

Цена и общая сумма контракта.

В контракте купли-продажи договорная цена устанавливается под влиянием целого ряда объективных факторов (потребительские свойства товаров, соотношение спроса и предложения на данный товар на рынках сбыта, особенности государственного регулирования внешнеэкономической деятельности). На уровень договорных цен оказывают влияние и субъективные факторы (место заключения сделки, искусство снижения цен, условия платежей, коммерческие знания и опыт внешнеэкономической деятельности заключающих контракт сотрудников).

При установлении цены товара в контракте определяются: уровень цены, базис цены, валюта цены и валютные оговорки, способ фиксации цены.

Уровень цены товара может определяться на основе изучения публикуемых уровней цен в специальных и периодически издаваемых бюллетенях, либо на основе котировок товарных бирж (по биржевым товарам).

Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы в цену товара, т.е. определяется принятыми в контракте условиями поставки.

Валюта цены является валютой сделки. При ее выборе большое значение имеют торговые обычаи. Например, в сделках купли продажи каучука и цветных металлов валютой цены является английский фунт стерлингов, а при продаже нефтепродуктов и пушнины – американский доллар.

Экспортеры стремятся зафиксировать цену товара в валюте, курс которой стабилен, а импорт – в валюте, подверженной обесценению.

По согласованию сторон иногда цены в контракте фиксируются в валюте одной из стран-контрагентов, в валюте третьей страны или в международных валютных единицах. Для взаимных расчетов между продавцом и покупателем может быть выбрана другая валюта, не та, в которой зафиксирована цена.

Для фиксации цены экспортеры выбирают одну из СКВ. Цены импортных контрактов обычно устанавливаются в СКВ страны-поставщика, а в торговле с развивающимися странами – в СКВ основных промышленно развитых стран.

Валютные оговорки. Предусматривают применение специальных мер против потерь, связанных с изменением курсов валют, особенно при поставке на условиях долгосрочных кредитов. Поэтому в применении валютных оговорок в экспортном контракте могут быть использованы следующие условия:

- привязка курса валюты, в которой выражена цена товара, к другой валюте (СКВ), курс которой стабилен и имеет тенденцию к повышению. Это позволит при падении курса валюты, в которой выражена цена, по существу увеличить цену платежа в обесцененной валюте;
- привязка курса валюты, в которой выражена цена товара, к курсу европейской единицы стран-членов Европейского союза;
- привязка курса валюты, в которой выражена цена товара, к средне-арифметической величине курсов нескольких перечисленных в контракте наиболее устойчивых валют. Такая оговорка называется мультивалютной.

Смысл всех валютных оговорок заключается в том, что, несмотря на обесценение валюты, экспортер получает количество единиц валюты платежа в соответствии с курсом валюты, указанной в валютной оговорке.

Валютные оговорки в условия контракта не включаются при платежах наличными и при применении валют со стабильными курсами.

Способ фиксации цены выбирается в зависимости от длительности выполнения контракта.

7.2. Основные разделы внешнеторгового контракта

1. **Преамбула.** Преамбула предшествует тексту контракта и начинается со слова контракт в середине страницы, после которого следует номер контракта. Ниже, справа, пишется дата, а слева указывается место заключения контракта. Далее в преамбуле четко указывается фирменные наименования сторон. В преамбуле также дается определение сторон как контрагентов.

2. **Предмет контракта.** После преамбулы следует описание предмета контракта и устанавливается его точное наименование, характеристика, модель, сорт и т.д. Если товар требует более подробной характеристики или ассортимент товара широк по наименованиям и количеству, то все это указывается в приложении к договору (спецификации), которое является неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующая оговорка в тексте контракта.

3. **Количество.** В контракте устанавливается единица измерения количества, система мер и весов.

4. **Качество товара.** Определить качество товара в контракте купли-продажи - значит установить качественную характеристику товара, т.е. совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению в соответствии с потребностями покупателя. Выбор способа определения качества зависит от характера товара, от практики, сложившейся в международной торговле данным товаром, и других условий.

Способы определения качества:

- по стандарту
- по техническим условиям
- по спецификации
- по образцу
- по описанию
- по предварительному осмотру
- по содержанию отдельных веществ в товаре
- по выходу готового продукта
- по натурному весу
- способ «тель-кель» («каким он есть»).

а) По эталону.

Этот метод предполагает, что качество поставляемого продукта точно соответствует определенному эталону. Стандарты разрабатываются различными правительственными организациями (так называемые национальные стандарты, к примеру, ГОСТ, DIN), союзами предпринимателей, научно-техническими ассоциациями и институтами, страховыми компаниями и др. но во многих странах применение государственных стандартов не является обязательным. В связи с этим распространены стандарты, разрабатываемые союзами предпринимателей и различными ассоциациями. Время от времени в практике торговли употребляются стандарты, разрабатываемые крупными промышленными фирмами. Применение стандартов упрощает установление в

контрактах свойства продуктов с общими родовыми признаками и унифицированной продукции; в контракте довольно сослаться на номер и дату эталона и указать компанию его разработавшую. По эталону определяется качество подавляющего большинства продуктов, обращающихся в интернациональной торговле, в частности, машин и оборудования, темных металлов, зерновых, каучука, хлопка и остальных.

Б) По техническим условиям.

Если на данный продукт отсутствуют стандарты, а также из-за особых условий производства и эксплуатации продукта, для установления особых требований к его качеству используются технические условия. Технические условия содержат подробную характеристику продукта, описание материалов, из которых он обязан изготавливаться, правила и способы проверки и испытаний. По техническим условиям традиционно определяют качество продуктов, исполняемых на базе личных заказов, неповторимого оборудования, сложного промышленного оборудования и аппаратуры, судов. Технические условия на машины и оборудование могут быть представлены или самим заказчиком и при подписании договора купли-реализации приняты поставщиком, или разработаны компанией-поставщиком и доказаны заказчиком. Технические условия приводятся либо в самом тексте договора, либо в приложении к нему.

В) По спецификации.

Спецификация, которая является приложением к договору, содержит традиционно нужные технические характеристики, характеризующие продукт. Спецификации составляются в основном экспортерами, так как характеризуют личный продукт, но могут составляться и импортерами, различными ассоциациями и другими организациями, как государственными, так и международными. В контракте в этом случае нужно указать компанию, составившую спецификацию, и привести главные характеристики данной спецификации.

Г) По эталону.

метод определения свойства продукта по эталону распространен в основном в торговле потребительскими продуктами, а также некоторыми видами машин и оборудования личного производства, и часто употребляется при заключении контрактов на выставках и ярмарках.

торговец предоставляет покупателю несколько образцов Продукции, клиент испытывает их характеристики и, если они его удовлетворяют, заказывает огромную партию. В контракте записывается, что качество продукта обязано соответствовать образцам, определяется порядок сличения поставленного продукта с прототипом (указываются условия, в которых продукт может отклоняться по качеству от эталона), а также сроки хранения сторонами образцов (к примеру, в течение какого-то срока с даты поступления последней партии продукта). традиционно принято отбирать три эталона: один экземпляр хранится у покупателя, другой - у торговца, третий - у какой-то или нейтральной организации (к примеру, торговой палаты), указанной в договоре.

Д) По описанию.

Этот метод употребляется для определения свойства продуктов, с индивидуальными признаками, к примеру фруктов. В контракте подробно описываются все характеристики продукта.

Е) По предварительному осмотру.

По предварительному осмотру традиционно продаются продукты на аукционах и со складов. В контракте этот метод обозначается словами "осмотрено- одобрено". Покупателю предоставляется право осмотреть всю партию продукта в установленный срок. Торговец обязан гарантировать качество продукта таковым, каким его осмотрел и одобрил клиент, и торговец практически не отвечает за качество поставленного продукта, если лишь в нем не было скрытых недостатков, которые клиент при осмотре продукта установить не мог и о которых ему не было сообщено до совершения сделки.

Ж) По содержанию отдельных веществ в товаре.

Этот метод определения свойства предполагает установление в контракте в процентах мало допустимого содержания нужных веществ и очень допустимого содержания нежелательных частей либо примесей. к примеру, в контрактах на сплавы и руды показателем свойства является содержание основного вещества и отдельных примесей (к примеру, предмет договора - медная руда с содержанием меди не менее 95%), в торговле сахаром - содержание сахарозы; масличными и жмыхами - содержание масла.

З) По выходу готового продукта.

При этом методе в контракте устанавливается количество (в процентах к общей массе либо в абсолютных величинах) конечного продукта, который обязан быть получен из сырья (к примеру, сахара-рафинада из сахара-сырца, пряжи из шерсти, масла из семян).

и) По натурному весу.

Этим методом определяют качество зерновых. Натурный вес это вес одного гектолитра (единицы размера) зерна. Натурный вес отражает физические характеристики зерна (форма, величина зерна, наполненность, удельный вес), а также дает представление о выходе муки и крупы из него. Характеристики натурного веса традиционно используются в сочетании с другими показателями (к примеру, содержание посторонних примесей в зерне).

к) метод "тель-кель".

Этот метод применяется, в частности, при продаже урожая зерновых, citrusовых "на корню" (еще не снятого), когда торговец не несет ответственности за качество поставляемого продукта, и значит поставку продукта **"каким он есть"**. Клиент должен принять продукт независимо от его свойства, если он соответствует наименованию (виду, сорту), указанному в договоре, и лишен права подавать рекламацию. Этот метод применяется также при морской перевозке грузов, когда торговец не несет ответственности за ухудшение свойства продукта в пути.

не считая этих главных способов определения свойства могут употребляться и некие остальные методы, к примеру, характеристики размеров отдельных частей

продукта (камешков угля, семян, крупинок соли), окраски продукта (хлопка, сахара, каучука), запаха и остальные. Качество продукта в контракте частично определяется применением двух либо нескольких вышеперечисленных способов. Если в контракте не указан метод определения свойства, традиционно считается, что качество поставляемого продукта обязано соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране торговца либо в стране происхождения продукта обычным для данного вида продукта.

Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество определяемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного вида товара.

Транспортные условия контракта. Транспорт является основным связующим звеном между продавцом и покупателем; конечной целью транспортировки является своевременное прибытие груза в конечный пункт назначения в хорошем состоянии. При рассмотрении вопросов транспортировки грузов для участников внешнеторговой сделки необходимо установить следующее:

каковы базисные условия поставки товара, как в соответствии с ними распределяются обязанности продавца и покупателя по обеспечению доставки товара;

как осуществляется обратная связь между продавцом и покупателем при доставке товара (извещения);

каким видом транспорта будет доставляться товар, какие документы сопровождают договор перевозки.

Базисными условиями во внешнеторговом контракте купли-продажи называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент выполнения продавцом своих обязанностей по поставке товара и перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя, а также могущих возникнуть в связи с этим расходов. Применение базисных условий упрощает составление и согласование контрактов, помогает контрагентам найти способы разделения ответственности и разрешения возникающих разногласий. Международная торговая палата разработала и выпустила сборники толкований базисных условий, так называемые “International Commercial Terms”.

Из всех базисных условий наибольшее распространение получили условия FOB и CIF, и в практике международной торговли “**цена FOB**” обычно понимается как экспортная цена товара, **цена CIF** - как импортная.

Не менее важным вопросом при заключении контракта является вопрос о виде транспорта. Для этого необходимо заранее проанализировать следующие факторы: вид груза; расстояние и маршрут перевозки; фактор времени; стоимость перевозки.

6. Цена товара. Цена на каждый товар устанавливается за какую-то определенную единицу измерения. Выбор единицы измерения, за которую устанавливается цена,

определяется характером товара и практикой которая сложилась на мировом рынке при торговле данным товаром.

7. Условия платежа. Условия платежа определяют в контракте следующие моменты:

способ платежа

средства платежа

форму платежа

Способ платежа показывает, когда производится оплата товара по отношению к моменту его фактической поставки. Существует три способа платежа: платеж наличными, авансовый платеж, платеж в кредит.

К формам расчетов, применяемым в международной торговой практике, относятся следующие (даются по степени выгоды для экспортера от наиболее выгодной до наименее выгодной): 100% авансовый платеж; аккредитив; инкассо; открытый счет

8.Срок и дата поставки. Под сроком поставки товара понимается момент, когда продавец обязан передать товар покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени. Количество товара указанное в контракте, может быть поставлено единовременно или по частям (партиями). К примеру в Контракте КЕ-02-ЕС/96 (Приложение 13, п. 3.3) четко оговаривается момент о недопустимости частичной поставки.

Датой поставки называется дата передачи товара в распоряжение покупателя.

9.Упаковка и маркировка. Обычно в контракте различают внешнюю упаковку - тару (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры и др.) и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара. При заключении контракта упаковка товара относится к обязанностям продавца.

Маркировка, наносимая на упаковку, определяется обычно покупателем и выбирается в зависимости от характера товара, а также условий контракта.

Маркировка должна включать: наименование продавца; наименование покупателя; номер контракта; место назначения; номер упаковочной единицы и их общее количество; габариты упаковочной единицы; вес упаковочной единицы брутто; вес упаковочной единицы нетто; указания по транспортировке и погрузке-разгрузке (“верх”, “низ”, “осторожно” и т.п.; указания во избежание инцидентов при транспортировке опасных товаров; страну изготовления товара. Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество определяемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного вида товара.

5. Транспортные условия контракта. Транспорт является основным связующим звеном между продавцом и покупателем; конечной целью транспортировки является своевременное прибытие груза в конечный пункт назначения в хорошем состоянии. При рассмотрении вопросов транспортировки грузов для участников внешнеторговой сделки необходимо установить следующее:

- каковы базисные условия поставки товара, как в соответствии с ними распределяются обязанности продавца и покупателя по обеспечению доставки товара;
- как осуществляется обратная связь между продавцом и покупателем при доставке товара (извещения);
- каким видом транспорта будет доставляться товар, какие документы сопровождают договор перевозки.

Базисными условиями во внешнеторговом контракте купли-продажи называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент выполнения продавцом своих обязанностей по поставке товара и перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя, а также могущих возникнуть в связи с этим расходов. Применение базисных условий упрощает составление и согласование контрактов, помогает контрагентам найти способы разделения ответственности и разрешения возникающих разногласий. Международная торговая палата разработала и выпустила сборники толкований базисных условий, так называемые «International Commercial Terms». Из всех базисных условий наибольшее распространение получили условия FOB и CIF, и в практике международной торговли «цена FOB» обычно понимается как экспортная цена товара, цена CIF - как импортная.

Не менее важным вопросом при заключении контракта является вопрос о виде транспорта. Для ответа на этот вопрос необходимо проанализировать следующие факторы: вид груза; расстояние и маршрут перевозки; фактор времени; стоимость перевозки.

6. Цена товара. Цена на каждый товар устанавливается за какую-то определенную единицу измерения. Выбор единицы измерения, за которую устанавливается цена, определяется характером товара и практикой которая сложилась на мировом рынке при торговле данным товаром.

7. Условия платежа. Условия платежа определяют в контракте следующие моменты: способ платежа; средства платежа; форму платежа.

Способ платежа показывает, когда производится оплата товара по отношению к моменту его фактической поставки. Существует три способа платежа: платеж наличными, авансовый платеж, платеж в кредит.

К формам расчетов, применяемым в международной торговой практике, относятся следующие (даются по степени выгоды для экспортера от наиболее выгодной до наименее выгодной): 100% авансовый платеж; аккредитив; инкассо; открытый счет. При определении условия платежа в контракте устанавливается: валюта платежа; срок платежа; способ платежа и форма расчета; оговорки, направленные на уменьшение или устранение валютного риска.

1. Валюта платежа. При заключении контракта устанавливается в какой валюте будет произведена оплата товара : в валюте страны экспортера, в валюте

страны импортера или в валюте третьей страны. Иногда в контракте предусматривается право импортера произвести по своему выбору платеж в различных валютах. Валюта, в которой производится платеж за товар, называется валютой платежа или валютой расчета. Валюта платежа может совпадать с валютой цены товара, а может и не совпадать. В последнем случае в контракте указывается курс, по которому будет осуществлен перерасчет, в частности, курс какого денежного рынка (страны экспортера, импортера или третьей страны); курс какого вида платежных средств (телеграфного или почтового перевода) будет использован для оплаты; курс продавцов, покупателей или средней между ними. Обычно перевод валюты цены в валюту платежа осуществляется по курсу, действующему в стране, где производится платеж. При выборе курса валюты устанавливается не только его выгодность при переводе в валюту контрагента, но также и степень обратимости валюты, то есть обмена на валюту контрагента.

2. Срок платежа. Стороны обычно устанавливают в контракте конкретные сроки платежа. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж обычно производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставлен в его распоряжение; при других условиях поставки - через определенное число дней после уведомления об отправке товара.

3. Способы платежа определяют, когда производится оплата товара по отношению к его фактической поставке. Основные способы платежа: наличный платеж, платеж с авансом и платеж в кредит. Наличный платеж производится через банк до- или - против передачи экспортером товаросопроводительных документов или самого товара в распоряжение покупателя. Наличный платеж предусматривает оплату товара в полной стоимости в период от его готовности для экспортера до перехода в распоряжение покупателя. Он может осуществляться единовременно и по частям. Единовременный платеж предполагает оплату полной стоимости товара. Наличный платеж по частям в зависимости от условий поставки предусматривает оплату основной части платежа (80-90 %) после отгрузки товара или вручения товарных документов и оставшейся части - после приемки товара импортером или по истечении гарантийного срока.

Платеж с авансом предусматривает выплату покупателем - импортером поставщику - экспортеру согласованных в контракте сумм в счет причитающихся по контракту платежей до передачи товара в его распоряжение, а чаще всего до начала исполнения заказа. Авансовый платеж выполняет двоякую роль: во-первых, он является формой кредитования импортером экспортера; во-вторых, он служит средством обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту. Платеж в кредит предусматривает осуществление расчета по сделке на основе предоставленного экспортером импортеру фирменного (коммерческого)

кредита. По срокам фирменные кредиты делятся на : краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 или 10 лет). Предоставление погашения кредитов производится в двух формах: денежной и товарной.

4. Формы расчетов, применяемые зарубежными странами, весьма разнообразны и связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа. Наличные денежные знаки в международных коммерческих сделках обычно не применяются. Основными формами расчетов являются: инкассовая, аккредитивная, по открытому счету, путем телеграфных и почтовых переводов, чековая, вексельная. Подавляющая часть расчетов по международным коммерческим сделкам осуществляется в инкассовой и аккредитивной формах. Все перечисленные формы расчетов тесно взаимосвязаны и часто переплетаются. **8. Срок и дата поставки.** Под сроком поставки товара понимается момент, когда продавец обязан передать товар покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени. Количество товара указанное в контракте, может быть поставлено единовременно или по частям (партиями). Датой поставки называется дата передачи товара в распоряжение покупателя.

9. Упаковка и маркировка. В тех случаях, когда по роду товара необходима упаковка, в контракт вносится условие, содержащее указание относительно вида и характера упаковки, ее качества, размеров, способа оплаты, а также нанесения на упаковку каждого места маркировки. Определение вида упаковки зависит от особенностей товара, подлежащего упаковке. Обычно в контракте различают внешнюю упаковку - тару (ящики, картонные коробки, бочки) и внутреннюю упаковку, не отделимую от товара. Качество как внешней, так и внутренней упаковки чаще всего устанавливается перечислением требований, которым она должна удовлетворять. Порядок отгрузки. Покупателю важно знать время отгрузки товара, чтобы своевременно позаботиться о приемке товара. Поэтому в контракте обычно определяется срок, исчисляемый числом дней до начала сроков поставки, в течение которого продавец обязан по телеграфу уведомить покупателя по соответствующей форме о готовности товара к отгрузке. Уведомление о готовности заключается во вручении покупателю документов, отвечающих условиям контракта. Покупатель, как правило, имеет некоторое время на уведомление продавца, что он принимает документы. Обычно в контракте различают внешнюю упаковку - тару (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры и др.) и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара. При заключении контракта упаковка товара относится к обязанностям продавца. Маркировка, наносимая на упаковку, определяется обычно покупателем и выбирается в зависимости от характера товара, а также условий контракта.

Маркировка должна включать: наименование продавца; наименование покупателя; номер контракта; место назначения и номер упаковочной единицы и

их общее количество; габариты упаковочной единицы; вес упаковочной единицы брутто; вес упаковочной единицы нетто; указания по транспортировке и погрузке-разгрузке («верх», «низ», «осторожно» и т.п.; указания во избежание инцидентов при транспортировке опасных товаров; страну изготовления товара.

7.3. Внешнеторговый контракт (договор) поставки

Рассмотрим основные условия внешнеторгового контракта, заключаемого при поставке продукции за рубеж.

1. Предмет договора.

1.1. Продавец обязуется продать, а Покупатель оплатить и принять кирпич силикатный ГОСТ _____ (далее по тексту настоящего договора - Товар). Количество, ассортимент и цена за единицу Товара согласованы сторонами в Спецификации (на момент заключения настоящего договора Спецификация № _____), которая является неотъемлемой частью настоящего договора. После поставки Продавцом Покупателю оговоренного в Спецификации количества Товара, стороны согласовывают новое количество Товара, подлежащего поставке, посредством подписания новой Спецификации.

1.2. Общая сумма настоящего договора составляет ориентировочно _____ (_____).

2. Цены и порядок расчетов.

2.1. Форма оплаты - 100 % авансовый платеж Покупателя за каждую заявленную Покупателем к отгрузке партию поставки, из расчета базисной цены Товара, средств упаковки, железнодорожного тарифа, установленных налогов и сборов.

2.2. Цены на товар указаны в российских рублях в Спецификации к настоящему договору. Расчет производится в российских рублях _____ путем перечисления денег на расчетный счет Продавца.

2.3. В цену на Товар включаются все расходы Продавца связанные с поставкой Товара до станции ДОНЕЦК, в том числе тара (поддоны), таможенные налоги, пошлины, железнодорожный тариф, иные официальные сборы, налагаемые при вывозе продукции.

2.4. После окончания срока действия настоящего договора или полного выполнения сторонами своих обязательств, производится сверка расчетов и окончательный расчет.

3. Условия поставки

3.1. Если иное не предусмотрено настоящим договором, поставка осуществляется по условиям _____.

3.2. По согласованию сторон условия поставки могут быть изменены в Спецификации к настоящему договору. Отгрузка каждой партии Товара производится Продавцом на основании письменной заявки подаваемой Покупателем.

3.3. Продавец обеспечивает своевременную доставку Товара до указанного в договоре пункта или места на границе, где передает Товар Покупателю (перевозчику).

3.4. Продавец обязуется выполнить все таможенные формальности, связанные с вывозом Товара.

3.5. Покупатель обязуется принять Товар от Продавца, получить и оформить официальное разрешение для импорта Товара, выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввозимой продукции, а так же оплатить все расходы, связанные с оплатой пошлин, налогов и иных официальных сборов при ввозе. Покупатель в разумный срок за свой счет предоставляет Продавцу копии документов необходимых Продавцу для возмещения НДС в соответствии с законодательством Российской Федерации.

3.6. Срок начала отгрузки Товара в течение _____ (_____) дней после поступления денежных средств на расчетный счет Продавца.

3.7. Грузоотправитель: ООО "_____" юридический адрес: Российская Федерация, _____, код предприятия _____, _____ (код станции _____).

3.8. Грузополучатель: филиал ТОО "_____" _____, ОАО «ИНТЕРМ», г. _____, код предприятия _____, ОКПО _____, _____ (код станции _____).

4. Упаковка и маркировка товара.

4.1. Товар должен отгружаться в упаковке, соответствующей характеру поставляемого Товара, обеспечивающей при надлежащем обращении с грузом его сохранность при транспортировке.

4.2. Товар отгружается в _____

5. Качество товара и порядок приёмки

5.1. Качество поставляемой продукции должно соответствовать действующим стандартам, техническим условиям или дополнительно согласованным сторонами характеристикам, указанным в Спецификации к настоящему договору.

5.2. Качество Товара удостоверяется сертификатом качества, направляемым грузополучателю одновременно с железнодорожной накладной.

5.3. Приемка продукции по количеству и качеству производится в соответствии с законодательством Российской Федерации.

5.4. При обнаружении несоответствия качества поставляемого Товара сертификату качества, сторона обязана вызвать представителя другой стороны для участия в продолжении приемки и составления двухстороннего акта.

5.5. При неявке представителя или подписания им акта с особым мнением о причинах и характере выявленных дефектов, отобранные образцы и результаты лабораторного исследования в пятидневный срок направляются другой стороне. В акте приемки, кроме данных, предусмотренных действующими Инструкциями, должны быть указаны номера и даты сертификатов качества.

6. Извещение Покупателя

6.1. Продавец в течение _____ часов с момента отгрузки сообщает за свой счет по факсимильной связи Покупателю следующие данные:- копию ж/д накладной; копию счета-фактуры.
6.2. Продавец отправляет вместе с Товаром оригиналы следующих документов: счет-фактуру - 1 экз.; комплект ж/д накладной на отгруженный Товар - 1 экз.; - сертификат качества - 1 экз.; - гигиеническое заключение на продукцию - 1 экз.; - сертификат происхождения Товара по форме СТ-1 - 1 экз.

7. Обстоятельства непреодолимой силы

7.1. При наступлении обстоятельств, делающих невозможным полное или частичное исполнение любой из сторон своих обязательств по настоящему договору, а именно: пожар, стихийные бедствия, войны, операции любого характера, блокады, запрещение экспорта или импорта, срок исполнения обязательств по договору продлевается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства. Если такие обстоятельства будут продолжаться более трех месяцев, то каждая из сторон вправе отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по договору. В этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение понесенных убытков.

Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательств по договору, обязана о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, незамедлительно известить другую сторону. Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить сертификаты, выдаваемые соответственно в Российской Федерации - Торгово-промышленной палатой _____, в Республике Дагестан - Торгово-промышленной палатой.

8. Арбитраж

8.1. Все споры и разногласия, возникающие при исполнении, изменении и расторжении настоящего договора, стороны будут стремиться разрешить путем переговоров.

8.2. В случае, если стороны не достигнут соглашения, спор подлежит рассмотрению в установленном законодательством Российской Федерации порядке, в Арбитражном суде (договорная подсудность).

9. Ответственность сторон

9.1. Стороны несут взаимную ответственность за надлежащее исполнение договорных обязательств в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. 9.2. При не поставке оплаченной партии Товара, Продавец обязуется произвести возврат денежных средств на расчетный счет Покупателя в течение 30 (тридцати) банковских дней.

10. Срок действия договора.

10.1. Настоящий договор вступает в силу с момента подписания его сторонами и действует до _____ 20__ года.

10.2. Договор может быть пролонгирован по дополнительному соглашению.

10.3. Все изменения и дополнения к настоящему договору действительны лишь в том случае, если они составлены в письменной форме и подписаны обеими сторонами.

10.4. Ни одна из сторон не вправе передать свои права и обязательства третьим лицам без письменного согласия на то другой стороны.

10.5. Взаимоотношения сторон, не предусмотренные настоящим договором, регулируются в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

11. Юридические адреса и реквизиты сторон

Типичные условия внешнеторговых контрактов с параллельными текстами (на русском и английском языках)

КОНТРАКТ N		CONTRACT N	
Наименование населенного пункта			
" _____ "	_____ 20__ г.	" _____ "	_____ 20__ г.
в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и _____, именуемый в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:		hereinafter referred to as the Sellers, on the one hand and _____, hereinafter referred to as the Buyers, on the other hand have concluded the	
		present Contract as follows:	
1. Предмет контракта		1. Subject of the Contract	
Продавец продал, а Покупатель купил на условиях (ФОб) _____ товаров		The Sellers have sold and the Buyers have bought on (FOB) _____	
(порт)		(port)	
на сумму _____ в количестве, ассортименте, по ценам и в соответствии с техническими условиями, указанными в приложениях NN 1,2,..., являющихся неотъемлемой		basis the goods to the amount of _____ in the quantity, assortment, at prices and according to technical conditions as stated in Supplements N 1,2...	

частью настоящего контракта.	which are the integral part of the
present Contract.	
2. Цена и общая сумма	2. Price and Total Amount of
контракта	the Contract
Цены на товары устанавливаются в	The prices for the goods are
_____	fixed in _____
(валюта)	(currency)
и понимаются _____	and are to be understood _____
_____ (ФОБ, СИФ...),	_____ (FOB, CIF...)
включая стоимость тары, упаковки и	packing and marking included.
маркировки.	
Общая сумма настоящего контракта	The Total Amount of the present
составляет _____.	Contract is _____.
3. Сроки поставки	3. Dates of delivery
Поставка товаров по настоящему	Delivery of the goods under the
контракту должна быть произведена в	present Contract should be effected
сроки, указанные в Приложении N ____	within the dates stipulated in the
к данному контракту.	Supplement N ____ to the present
Contract.	
Датой поставки считается дата ко-	The data of the Bill of Lading
носаменту и/или дата штампа на	and/or the date of frontier station
железнодорожной накладной.	stamp of the Sellers' country
stated in (rail-)way bill to be	
considered as the data of delivery.	
4. Качество товара	4. Quality of the goods
Качество поставляемых изделий	The quality of the goods should
должно соответствовать техническим	conform to the technical conditions
условиям, указанным в Приложении	stated in the Supplement N ____.
N ____.	
5. Упаковка и маркировка	5. Packing and Marking
Тара и внутренняя упаковка должны	Tare and inner packing should
обеспечивать полную сохранность и	secure full safety of the goods and
предохранять товар от повреждений	protect the goods from any damages
при транспортировке всеми видами	during transportation by all kinds
транспорта с учетом перевалок.	of transportation means taking into
consideration transshipments.	
На каждом месте должна быть на-	Each case is to be marked with
несена несмывающейся краской марки-	indelible paint as following:
ровка, содержащая следующие данные:	
Место N _____	Case N. _____
Контракт N _____	Contract N. _____
Грузоотправитель _____	Consignor _____
Грузополучатель _____	Consignee _____
Вес брутто _____	Gross weight _____
Вес нетто _____	Net weight _____
6. Сдача и приемка	6. Delivery and Acceptance
товаров	of Goods
Товар считается сданным Продавцом	The goods shall be considered as
и принятым Покупателем по качеству	delivered by the Sellers and
- согласно качеству, указанному в	accepted by the Buyers:
сертификате о качестве, выданном	in respect of quality - according
Продавцом.	to the Certificate of Quality
По количеству - согласно коли-	issued by the Seller; in respect of
честву мест и весу, указанным в же-	quantity - according to the number
лезнодорожной накладной или коноса-	of cases and weight as shown in
менте.	way-bill or Bill of Lading.
7. Платеж	7. Payment
Расчеты за поставленный товар	Payment for the goods delivered
производятся в _____	is effected in _____
(валюта) under an	irrevocable, confirmed
по безотзывному, подтвержденному,	divisible Letter of Credit
делимому аккредитиву, открытому По-	established by the Buyer with the
купателем в _____.	Bank _____
(банк) The Letter of Credit to allow	
В аккредитиве должны быть обуслов-	transshipment and partial shipment
лены перегрузки и частичные отгруз-	and to stipulate that all the
ки, а также должно быть обусловле-	expenses connected with the opening
но, что все расходы, связанные с	and the extension of the Letter of
открытием и продлением аккредитива,	Credit and any other bank charges
и все другие банковские расходы	to be for the Buyers' account. The
должны быть за счет Покупателя. Ак-	Letter of Credit is to be valid for

кредитив действителен в течение _____ дней.	_____ days.
Условия аккредитива должны соответствовать условиям контракта; условия, которые не были включены в контракт, не должны быть включены в аккредитив.	The terms and conditions of the Letter of Credit should correspond to the terms and conditions of the Contract; the terms which are not included in the Contract to be not inserted in the Letter of Credit.
Платеж с аккредитива производится против документов:	The Letter of Credit to be available against presentation of _____ the following documents:
1. Полного комплекта чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя _____ (покупатель) на отгрузку товара в _____ (порт назначения)	1. Full set of clean on board Bills of Lading issued in the name of _____ (Buyer) for shipment of the goods to _____ (destination port)
2. Счета в 3-х экземплярах.	2. Invoice in triplicate;
3. Спецификации в 3-х экземплярах с указанием номера контракта, номеров отгруженных ящиков;	3. Specification in triplicate stating Contract N., Numbers of shipped cases;
4. Сертификата о качестве товара, выданного Продавцом в 2-х экземплярах, подтверждающего, что качество товара соответствует условиям настоящего контракта;	4. Quality Certificate issued by the Seller in duplicate confirming that the quality of the goods corresponds to the conditions of the present Contract;
5. Расписки капитана в получении для сдачи с грузом в порту назначения 4-х копий коносамента и 4-х копий спецификаций.	5. Master's Receipt confirming the receiving for delivery of 4 non-negotiable copies of Bill of Lading and 4 copies of specification together with the goods.
Продавец обязан вышеперечисленные документы предъявить в Банк для оплаты в течение _____ дней после погрузки товара.	The Sellers should submit the above-said documents to the Bank for payment within _____ days after loading of the goods.
В случае нарушения данного условия, Продавец несет расходы по prolongации аккредитива.	Should the Seller fails to do this he is to bear the expenses for prolongation of the Letter of Credit.
8. Рекламации	8. Claims
Рекламации в отношении количества в случае внутритарной недостачи могут быть заявлены Покупателем Продавцу в течение _____ дней с момента поступления товара в порт назначения.	Claims in respect of the quantity in case of shortage inside the case may be submitted by the Buyers to the Sellers not later than _____ days and in respect of the quality of the goods in case of non-conformity of same to that stipulated by the Contract not later than _____ days after the arrival of the goods at the port of destination.
Содержание и обоснование рекламации должно быть подтверждено либо актом экспертизы, либо актом, составленным с участием незаинтересованной организации.	Contents and ground of the claim should be certified either by Expert's Report or by a Report made up with the participation of a representative of an uninterested competent organization.
Продавец обязан рассмотреть полученную рекламацию в течение _____ дней, считая с даты получения. Если по истечении указанного срока, от Продавца не последует ответа, рекламация считается признанной Продавцом.	The Sellers should consider the received claim within _____ days counting the date of its receipt. In case of no reply from the Sellers after expiration of the said date the claim will be considered as admitted by the Sellers.
Покупатель имеет право потребовать от Продавца заменить забракованный товар товаром хорошего качества.	The Buyers have the right to return to the Sellers the rejected goods for their replacement by the goods of proper quality.
Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, оплачиваются	All the transport and other expenses connected with delivery and return of defective goods are

Продавцом.

| to be paid by the Sellers.

9. Арбитраж

9. Arbitration

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат рассмотрению, с исключением обращения сторон в общие суды, в арбитражном суде при Торгово-Промышленной Палате в г. Москве, в соответствии с Правилами производства дел в этом суде, решения которого являются окончательными и обязательными для обеих сторон.

All disputes and differences which may arise out of the present Contract or in connection with the same are to be settled without application to State courts by Arbitration Court at Chamber of Commerce, Moscow in accordance with the Rules of procedure of the above Court the awards of which are final and binding upon both Parties.

10. Форс-мажор

10. Force-majeure

При наступлении обстоятельств невозможности или частичного исполнения любой из сторон обязательств по настоящему контракту, а именно: пожара, стихийных бедствий, войны, военных операций любого характера, блокады, запретов экспорта или импорта, или других не зависящих от сторон обстоятельств, срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

Should any circumstances arise which prevent complete or partial fulfilment by any of the Parties of their respective obligations under the present Contract, namely: fire, acts of God, war, military operations of any kind, blockade, prohibition of export or import or any other circumstances beyond the control of Parties, the time stipulated for the fulfilment of such obligations shall be extended for the period equal to that during

| which such circumstances will
| remain in force.

Если эти обстоятельства будут продолжаться более _____ месяцев, каждая из сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по контракту, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

Should the above circumstances continue to be in force for more than _____ months, each Party shall have the right to refuse any further fulfilment of the obligations under the Contract and in such case neither of the Parties shall have the right to make a

| demand upon the other Party for the
| compensation of any possible
| damages.

Сторона, для которой создается невозможность исполнения обязательств по контракту, должна о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, немедленно извещать другую сторону.

The Party for whom it becomes impossible to meet their obligations under the present Contract, shall immediately advise the other Party as regards the beginning and the cessation of the circumstances preventing the fulfilment of their

| obligations.

Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые соответственно Торговой Палатой страны Продавца или Покупателя.

The certificates issued by the respective Chamber of Commerce of the Sellers' or of the Buyers's country shall be sufficient proof of such circumstances and their durability.

11. Другие условия

11. Other Conditions

Все сборы (включая портовые и до- ковые), налоги и таможенные расходы на территории страны Продавца, связанные с выполнением настоящего контракта, оплачиваются Продавцом и за его счет.

All dues (including port and dock ones), taxes and customs duties levied in the territory of the Sellers' country connected with execution of the present Contract are to be paid by the Sellers and

| for their account.

Получение экспортных лицензий, если таковые потребуются, лежит на обязанности Продавца.

The Seller is bound to obtain Export Licenses if such are required.

С момента подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

From the moment of signing the present Contract all the previous negotiations and correspondence

| connected with same are null and
| void.

Ни одна из сторон не вправе передать свои права и обязательства по контракту без письменного на то согласия другой стороны.

None of the Parties has the right to assign their right and obligations under the present Contract without written consent of the

| other Party.

Всякие изменения и дополнения к настоящему контракту будут дейст- тельны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и под- писаны уполномоченными на то лицами	Any amendments and supplements to the present Contract are valid only if made in writing and signed by duly authorized representatives of both Parties.
--	--

Настоящий контракт составлен в двух экземплярах, причем оба эк- земпляра имеют одинаковую силу.	The present Contract is made up in two copies both having the same value.
--	--

12. Юридические адреса
сторон

12. Legal Addresses of the
Parties

ГЛАВА 8. УСЛОВИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

8. 1. Претензии и санкции внешнеторгового контракта

Претензии – это обоснованные требования, предъявляемые контрагентами по не выполненным обязательствам внешнеторгового контракта (ВТК). Включение во ВТК специальной статьи о претензиях чаще обусловлено интересами покупателя в связи с возможной поставкой экспортёрам не качественного товара, просрочкой поставки и другими нарушениями.

В свою очередь у экспортёра также могут возникнуть претензии к импорту в случае опоздания открытия в банке аккредитива или оплаты товара.

В соответствии с этим, во ВТК целесообразно предусмотреть по каким основаниям могут заявляться претензии, что следует указывать в претензии, какими документами они подтверждаются, сроки предъявления и рассмотрения претензии.

Следует узнать, что продавец заинтересован по претензиям сократить сроки их предъявления и удлинить сроки рассмотрения.

Покупатель в аналогичной ситуации заинтересован в удлинении срока заявления претензии и сокращении сроков рассмотрения их экспортёром.

Как правило, срок рассмотрения претензии не превышают 15 дней, за каждый день просрочки с ответом на претензии виновная сторона уплачивает штраф от предъявленной суммы платежа.

Во многих контрактах выделяется как самостоятельная статья – санкции, которые определяются формами материальной ответственности продавца и покупателя за неисполнение контракта, например: уплата фиксированного штрафа, или % от суммы платежа, общая сумма возмещения фактических убытков.

Штрафы за просрочку поставки товара называется – конвенциональными. Они начисляются за определённый период времени и могут прогрессивно возрастать, но наилучшей считается ситуация, когда контрагенты заранее обговаривают его предельный размер.

Уплата штрафа не освобождает экспортёра от обязанности произвести поставку товара. В противном случае рекомендуется аннулировать ВТК.

8. 2.Форс-мажорные обстоятельства

После заключения сделки могут возникнуть обстоятельства, препятствующие его исполнению независимо от экспортёра и импортёра.

Обстоятельства, возникающие в результате непредвиденных и неотвратимых событий чрезвычайного характера, влекущие за собой неисполнение контрактных обязательств – называются форс-мажорными, поскольку они наступают вследствие непреодолимой силы, т.е. препятствия, находящиеся вне контроля сторонами контракта, и в этом случае во ВТК включается специальная статья под названием форс-мажорная оговорка, в которой приводится перечень событий, порядок извещения об их наступлении, порядок прекращения этих обстоятельств, доказательства их наличия, максимальный срок их действия (это тот срок, в течение которого исполнение обязательств по контракту откладывается и после истечения которого стороны вправе отказаться от выполнения взаимных обязательств).

Форс-мажорные обстоятельства могут возникнуть у любой стороны, но чаще они возникают у экспортёра. Поэтому продавец стремится включить в контракт возможно более широкий перечень форс-мажорных обстоятельств.

При освещении этой темы, прежде всего, необходимо обратиться к закону.

В соответствии с ч. 3 ст. 401 ГК РФ лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, т.е. чрезвычайных и непреодолимых при данных условиях обстоятельств.

Наиболее удачно формула освобождения от ответственности сконструирована в ст. 79 Конвенции ООН о договорах международной купли - продажи товаров 1980 г. (Венская конвенция), которая опирается на точку зрения, сложившуюся по данному вопросу в праве различных стран. И хотя названная Конвенция относится к правоотношениям только в сфере торговли и на первый взгляд, казалось бы, не имеет отношения к сфере оказания различных услуг, однако сама формула форс - мажора как наиболее отработанная в указанном документе вполне применима и в других видах правоотношений.

Статья 401 ГК РФ разъясняет, что под непреодолимой силой понимаются обстоятельства, характеризующиеся своей чрезвычайностью и непредотвратимостью при данных условиях.

В теории гражданского права и на практике указанные препятствия подразделяются: на природные явления, имеющие стихийный характер (пожары, наводнения, землетрясения и т.д.); экстремальные ситуации общественной жизни: военные действия, массовые заболевания (эпидемии), забастовки и т.д.; некоторые запретительные акты государства: объявление карантина, ограничение

перевозок на определенных направлениях, запрет торговых операций с отдельными странами вследствие применения международных санкций и др.

Однако в международной договорной работе, особенно при заключении договоров о туристическом обслуживании (об оказании международных туристических услуг), весьма распространена практика ссылок и на иные условия, которые предусматривают основания и последствия освобождения от ответственности сторон при наступлении определенных обстоятельств. Сюда могут быть отнесены, например, и ссылки на экстремальные ситуации на финансовом, в том числе валютном, рынке, и другие подобные обстоятельства. Такие условия с определенной долей вероятности могут быть признаны действительными, несмотря на то, что они по своему содержанию отличаются от условий, содержащихся в положениях Венской конвенции.

Учитывая, что в праве различных стран не совпадают условия, освобождающие от ответственности, в соответствующие оговорки контрактов необходимо включать по возможности полное перечисление форс - мажорных обстоятельств, указывая как на явления стихийного характера, так и на экстремальные ситуации общественного характера и запретительные акты государственных органов.

Международная арбитражная практика также исходит из того, что при оценке заявления стороны о невозможности исполнения обязательств по форс - мажорным обстоятельствам должно учитываться соответствующее условие контракта, определяющее, какие именно обстоятельства признаются форс - мажорными. Необходимо указать, что в отношении определения форс - мажора существует и иная формулировка: "...можно считать, что отказ, отклонение или любая иная ссылка на отсутствие необходимого разрешения, представляющего собой валютные ограничения, может рассматриваться в настоящем контексте как препятствие, подпадающее под данную оговорку".

К форс-мажорным обстоятельствам относятся: объявленная или необъявленная война; гражданская война, беспорядки, революция, саботаж; стихийные бедствия; взрывы, пожары, разрушения; бойкоты, забастовки; противоправные действия властей.

Доказав непредвиденность и неотвратимость тех обстоятельств, которые для участника того или иного правоотношения вызвали неисполнение валютного платежа в силу какого-либо правительственного или иного запрета (ограничения), при наличии такой оговорки в договоре можно небезуспешно попытаться применить форс - мажор, если встанет вопрос об ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства по сделке.

При заключении договоров и отработке форс - мажорной оговорки всегда следует помнить об абсолютной и необходимой обязанности преодоления препятствий в исполнении обязательств. Условия освобождения от ответственности, особенно там, где речь идет о платежах, применяется только в исключительных обстоятельствах. Факт невозможности исполнения обязательств стороной не принимается во внимание, если исполнение было объективно

возможным. Когда определенные события создали лишь затруднения для стороны в исполнении обязательства, они не могут рассматриваться как форс - мажорные обстоятельства. В конкретных делах это касается таких обстоятельств, как затруднения, возникшие для стороны, к примеру, в силу неблагоприятного изменения конъюнктуры рынка. Заключая контракт, сторона должна предвидеть последствия его исполнения, а, следовательно, принимает на себя риск исполнения обязательств в будущем на тех условиях, которые определены сторонами.

Необходимо было только более четко разработать в договоре условие о цене и форс - мажорную оговорку и грамотно составить доказательственные объяснения на иск. Ведь изменение конъюнктуры рынка, на что ссылался ответчик, было вызвано резким колебанием обменного курса валют, и это при соблюдении ответчиком указанных условий могло быть квалифицировано судом как обстоятельство непреодолимой силы. Вместе с тем та же ситуация могла бы иметь иной конечный результат. Ведь авторами проектов заключаемых договоров, как правило, являются кредиторы. Они очень щепетильны в выработке таких условий, при которых должники несут гораздо больший риск ответственности перед ними, нежели они перед должниками. И если бы в договоре была сделана специальная оговорка о неминуемой ответственности должника в указанной ситуации, несмотря на форс - мажор, то таковая наступила бы при любых обстоятельствах. То есть договорное условие, например, такого содержания: "кредитор возлагает на должника риск любого колебания валют, невзирая на форс - мажор" - становится для сторон выше самого факта форс - мажора. И имейся такая оговорка в договоре сторон по приведенному делу, и самого дела не возникло бы вообще, ибо спорить сторонам было бы просто не о чем. На практике нередки случаи, когда причиной неисполнения обязательств является третье лицо, привлеченное стороной для исполнения договора полностью или в какой-то его части. Если причина неисполнения договора заключается в неисполнении того, что должно быть предоставлено этим третьим лицом, то ответственность за неисполнение не наступает только тогда, когда сторона такого договора сама освобождается от ответственности в силу форс - мажорных обстоятельств. Это правило отражает довольно распространенную практику привлечения к исполнению договоров различных лиц - субподрядчиков, банков, организаций, принимающих туристов в местах отдыха, авиакомпаний, страховщиков и других партнеров. Суть заключается в том, что неисполнение ими обязательств само по себе не освобождает сторону от ответственности; для этого необходимо, чтобы препятствие для исполнения договора "смежником" было основанием для освобождения его самого от ответственности по договору.

Для рассмотрения вопроса о выдаче сертификата о форс - мажорных обстоятельствах принимающая сторона должна представить документы, свидетельствующие, что она не смогла обеспечить выполнение обязательства по договору, поскольку его нарушение вызвано обстоятельствами, которые нельзя было предвидеть при заключении договора. Заказчик при заключении договора со

строительной фирмой внес предоплату. Окончательную же сумму в силу внезапно прекратившихся банковских платежей из-за трудностей в работе банка внести не смог. В данном случае для самого банка во взаимоотношениях с его клиентами могут действовать форс - мажорные обстоятельства (например, если в нем случился пожар или исполнению платежей помешало иное чрезвычайное обстоятельство). Однако для заказчика как стороны по договору с подрядчиком такое обстоятельство характера чрезвычайности не носит, а потому освобождение его от ответственности перед ним не наступает. Не могут рассматриваться в качестве непреодолимой силы обстоятельства, не обладающие признаками исключительности и объективной непредотвратимости, например, при таких условиях: неблагоприятные факторы хозяйственной жизни, отсутствие средств для оплаты товаров, производственные трудности, нарушение стороной договорных обязательств. В случае, когда препятствие для исполнения договора носит временный характер, т.е. исполнение задерживается на определенное время, освобождение от ответственности распространяется лишь на тот период времени, пока существует препятствие для исполнения договора.

В нашей стране сертификаты о форс - мажорных обстоятельствах выдаются только по внешнеторговым договорам и международным соглашениям Российской Федерации и в случае, если эти обстоятельства наступили на территории России. Положение о порядке свидетельствования ТПП РФ форс - мажорных обстоятельств. Согласно ему свидетельствование форс - мажорных обстоятельств производится ТПП РФ на основании письменного заявления заинтересованной стороны внешнеторгового контракта, подписанного ее руководителем, и заключения территориальной ТПП.

К заявлению прилагаются следующие документы: копия контракта; копии спецификаций; документы компетентных органов, подтверждающие наличие форс - мажорных обстоятельств (справки служб Росгидрометцентра о погодных условиях; указания МПС России об ограничении перевозок на определенных направлениях и др.); члены ТПП РФ предъявляют копии членского билета и платежного поручения об уплате членских взносов за текущий год; при необходимости могут быть запрошены дополнительные документы.

Сертификат подготавливается по каждому контракту отдельно. За выдачу сертификата взимается плата в соответствии с установленными в ТПП РФ тарифами.

При включении в контракт форс - мажорной оговорки в ней необходимо отразить следующие моменты.

Установить принцип освобождения сторон от ответственности ввиду невозможности исполнения обязательств, перечислить события, которые стороны согласились считать форс - мажорными.

Это может быть достигнуто, например, таким положением, нередко включаемым в подобные договоры: "Сторона освобождается от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему договору, если такое неисполнение является следствием непреодолимой силы:

землетрясения, наводнения, пожара, тайфуна, урагана, снежного заноса, резкого температурного колебания, военных действий, массовых заболеваний (эпидемий), забастовок, ограничений перевозок, запрета торговых операций с отдельными странами вследствие применения международных санкций, ограничения въезда в ту или иную страну и другие обстоятельства, не зависящие от воли сторон. Указанные события должны носить чрезвычайный, непредвиденный и непредотвратимый характер, возникнуть после заключения контракта и не зависеть от воли сторон". Установить обязательность уведомления в определенный срок о наступлении таких обстоятельств, их прекращении, предусмотреть последствия не уведомления. Эти условия могут быть сформулированы следующим образом: "При наступлении обстоятельств непреодолимой силы сторона должна без промедления известить о них в письменном виде другую сторону. В извещении должны быть сообщены данные о характере обстоятельств, а также по возможности оценка их влияния на возможность исполнения обязательств по контракту и срок исполнения обязательств. По прекращении указанных выше обстоятельств сторона должна без промедления известить об этом другую сторону в письменном виде. В извещении должен быть указан срок, в который предполагается исполнить обязательства по настоящему контракту. Если сторона не направит или несвоевременно направит извещение, то она обязана возместить другой стороне убытки, причиненные не извещением или несвоевременным извещением".

В оговоре необходимо определить нейтральную компетентную организацию, которая должна подтвердить факты, содержащиеся в извещении стороны контракта о наступлении форс - мажорных обстоятельств. Для этого можно использовать следующую формулировку: "Сторона должна в течение разумного срока передать другой стороне сертификат торгово-промышленной палаты или иного компетентного органа или организации соответствующей страны о наличии форс - мажорных обстоятельств". Установить срок действия форс - мажорных обстоятельств, в течение которого контракт остается в силе. Это можно сделать путем включения в контракт следующей формулировки: "В случае наступления форс - мажорных обстоятельств срок выполнения сторонами обязательств по настоящему контракту отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют такие обстоятельства и их последствия".

Предусмотреть порядок определения дальнейших отношений сторон, если в течение согласованного сторонами срока форс - мажорные обстоятельства продолжают действовать. Этой задаче отвечает следующее положение: "В случае, когда форс - мажорные обстоятельства и их последствия продолжают действовать более 6 месяцев или они и их последствия будут действовать более этого срока, стороны в возможно короткий срок проведут переговоры в целях выявления приемлемых для обеих сторон альтернативных способов исполнения контракта и достижения соответствующей договоренности".

Как правило, предельный срок рассмотрения форс-мажора составляет от 5-6-8 месяцев. Наличие форс-мажорных обстоятельств должно быть подтверждено справкой торгово-промышленной палаты согласно положению «О порядке свидетельствования ТПП форс-мажорных обстоятельств».

Сертификаты о форс-мажорных обстоятельствах выдаются только в отношении обстоятельств наступивших на территории РФ по каждому контракту отдельно.

Согласно Венской конвенции стороны могут по своему желанию отступить от условий оговорки о форс-мажоре.

8.3. Порядок разрешения споров

В случае невозможности урегулирования споров между контрагентами и экспортёр, и импортёр прибегают к рассмотрению их исков в арбитраже.

Организации и фирмы различных стран, заключая контракты, обычно считают, что арбитражное разбирательство лучше, чем судебное, что примирение сторон лучше, чем обращение к арбитражу, а предотвращение споров лучше, чем примирение. Однако, не всегда можно предотвратить споры, урегулировать возникший между сторонами конфликт путем непосредственных переговоров. Для организаций и фирм, ведущих торговые и иные операции, рассмотрение споров в порядке арбитража имеет существенные преимущества по сравнению с судебным порядком. Преимущества эти состоят, прежде всего, в непродолжительности, по сравнению с обычными судами, срока рассмотрения дел, в том, что решения арбитража не подлежат обжалованию, а так же относительной (по сравнению с судами) дешевизне. Последнее немаловажно, если учесть, что в западных странах расходы на ведение процесса, в том числе на адвокатов, обычно весьма высоки.

Большим достоинством арбитража является компетентность третейских судов, поскольку арбитры избираются из числа специалистов по внешнеэкономической специфике. Наконец, с точки зрения организаций и фирм, существенным преимуществом представляется то, что третейский суд заседает, обычно, негласно. В международной практике известны два вида третейских судов: так называемые изолированные и постоянно действующие. Изолированный третейский суд создается сторонами специально для рассмотрения данного конкретного спора. Стороны сами определяют порядок создания третейского суда и правила рассмотрения в нем дела. После вынесения решения по делу такой суд прекращает свое существование. Он получил так же название третейского суда «ad hoc» (буквально «для этого», т.е. для рассмотрения данного дела). В отличие от третейских судов «ad hoc», постоянно действующие третейские суды создаются при различных организациях и ассоциациях, при торгово-промышленных палатах. Характерным для постоянно действующих арбитражей является то, что каждый из них имеет положение (или устав), свои правила производства дел, список арбитров, из которых стороны выбирают

арбитров. Третейские суды, рассматривающие споры в области торговых и иных экономических отношений, возникающих между организациями и фирмами различных государств, следует отличать от третейских судов, которые могут рассматривать споры между государствами, как субъектами международного права. Вместе с тем третейские (арбитражные) суды, рассматривающие споры, только по правоотношениям с иностранным элементом, следует отличать от системы арбитражных судов, разрешающих в РФ и других странах споры между хозяйственными организациями внутри страны. В отношении третейских (арбитражных) судов, специально предназначенных для рассмотрения споров во внешнеэкономической области, обычно применяется понятие международного коммерческого арбитража. В целях избежание казусов, связанных с неопределенностью сторон в отношении выбора арбитража и порядка, применимого к разрешению споров (вопросов), вытекающих из сделки. Сторонам при составлении контрактов рекомендуется оговаривать все вопросы, связанные с порядком разрешения споров и разногласий, то есть составлять так называемое третейское (арбитражное) соглашение.

В этом случае тоже во внешнеторговый контракт включается арбитражная оговорка. В ней указывается порядок предъявления и рассмотрения неурегулированных претензий, порядок платежей по претензиям, рассмотрение споровых вопросов в арбитраже, указывается правом какого государства, будут регулироваться отношения по контракту. Оговорка обычно начинается с заверения сторон, о том, что они будут стремиться принять все меры к урегулированию разногласий или споров (претензий), которые могут возникнуть из настоящего контракта дружественным путём на основе взаимной договорённости, но при этом оставляют за собой право предать дело на решение арбитражного органа (суда). В этом случае указывается точное название арбитражного органа и место положения (город, страна).

Арбитражная оговорка – это соглашение сторон о том, что споры, которые уже возникли или могут возникнуть в будущем между сторонами, будут переданы ими на рассмотрение третейского суда. Такое соглашение может быть включено в договор, например, в контракт о купле-продаже товаров. Условие контракта об арбитраже получило наименование «арбитражная оговорка». В оговорке стороны обуславливают, что возможные споры могут разрешаться в порядке арбитража, и определяют, в каком именно арбитражном суде. На практике часто применяются типовые арбитражные оговорки, которые обязательны для сторон лишь в случае их прямого выраженного согласия на это. Особенностью заключенного арбитражного соглашения является то, что оно обязательно для сторон и уклониться от передачи спора по арбитражу они не могут. Обычный суд, как правило, не может отменить ни арбитражное соглашение, ни пересмотреть по существу решение арбитража. Это правило получило признание в законодательстве и судебной практике различных государств.

Арбитражная практика показывает важность точности формулировки

арбитражной оговорки. Неточности, допущенные в арбитражной оговорке контрактов, могут послужить основанием для признания, что разрешение спора не входит в компетенцию МКАС.

Особое значение для арбитражного законодательства имеет включение в правовую систему норм международного права (ст. 15 Конституции Российской Федерации) и возможность применения арбитражными судами иностранных законов (ст. 12 АПК РФ). До недавнего времени экономические споры с участием иностранного элемента рассматривались в РФ преимущественно в Международном коммерческом арбитражном суде при Торговопромышленной палате Российской Федерации, являвшимся фактически "арбитром-монополистом" по данной категории споров. В то же время оказалась незадействованной целая сеть арбитражных судов, созданная специально для разрешения экономических споров. Предоставление участникам хозяйственных отношений, осложненных иностранным элементом, возможности разрешать споры в арбитражных судах Российской Федерации расширило право выбора сторон и сократило сроки разрешения конфликтов. Дела с участием иностранных инвесторов, которые прежнее законодательство относило к подведомственности судов общей юрисдикции, теперь также подведомственны арбитражным судам. Однако однозначно ли действующим законодательством решен вопрос о разграничении компетенции арбитражных судов и судов общей юрисдикции? Попробуем ответить, во-первых, на этот вопрос. Из содержания статей 1 и 3 Закона РСФСР "Об иностранных инвестициях в РСФСР", в которых приводится перечень лиц - иностранных инвесторов, а так же путей осуществления иностранных инвестиций, следует, что возможны две основные формы деятельности иностранных инвесторов: 1) предприятия с иностранными инвестициями с правами юридического лица, созданные в соответствии с законодательством РФ 2) иностранные юридические лица, осуществляющие свою деятельность в России через представительства или филиалы, либо без таковых.

Двум указанным формам соответствуют и две категории судебных дел с участием иностранных инвесторов: споры, в которых в качестве одной из сторон выступает иностранный инвестор - юридическое лицо, зарегистрированное на территории России в соответствии с российским законодательством; — споры, в которых в качестве одной из сторон выступает иностранное юридическое лицо, действующее через обособленное подразделение или непосредственно. Вопрос о подведомственности возникает в том случае, когда процессуальным оппонентом предприятия с иностранными инвестициями выступает какой либо государственный орган России, а сам спор носит административно-правовой характер. Механизм определения подведомственности дел с участием иностранных инвесторов и государственных органов может иметь особенности в зависимости от того, кто является инициатором судебного спора, а кто отвечающей стороной. Так, при обращении инвестора в суд общей юрисдикции, дело рассматривается по правилам не

искового производства, а производства, возникающего по делам из административно-правовых отношений (глава 22 ГПК РСФСР). Согласно п.3 ст. 25 ГПК РСФСР дела, возникшие из административно-правовых отношений, перечисленных в ст. 231 ГПК, подведомственны судам. В п. 2 данной статьи говорится о делах по жалобам на действия органов и должностных лиц в связи с наложением административных взысканий.

Чаще всего арбитражные споры происходят при национальных ТПП, в России при торгово-промышленной палате существует международный коммерческий арбитражный суд, а в международной практике дела рассматриваются в международном арбитражном суде в Стокгольме в Швеции.

До недавнего времени в России понятия не имели о том, что собой представляет Международный коммерческий арбитраж. Установление и развитие рыночных отношений положило начало этому юридическому институту, который призван цивилизованно решать любые спорные вопросы, естественно возникающие в процессе внешнеэкономических сношений, производимых между партнерами, находящимися в разных государствах. Отличие Международного коммерческого арбитража заключается в том, что эта судебная инстанция не вмешивается в государственный сектор ведения деятельности с зарубежными странами, а касается только урегулирования споров между предпринимателями нашей страны и их партнеров из-за рубежа. Действует этот орган (сокращенно – МКАС) от имени и по поручению Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и призван защитить права коммерсантов-участников экономического контракта, подчиняясь только букве закона и не ощущая никакого давления со стороны государственных органов.

Деятельность Международного коммерческого арбитража – яркий пример третейского суда, когда стороны могут сами выбрать для разрешения проблемы своего кандидата в судьи, в профессионализме и знаниях которого они уверены. Это очень важная сторона деятельности МКАС, так как иногда именно компетентность может стать соломинкой для спасения утопающих, запутавшихся в такой сложной сфере деятельности, как внешнеторговые сделки. Если Международный коммерческий арбитраж имеет в своем составе людей, хорошо разбирающихся в тонкостях поставок GИФи или FOB, то понятное дело, что процесс проходит намного интенсивнее и выносит быстрые решения, позволяющие продолжить действие срочно прерванного контракта.

Плодотворной деятельности МКАС способствует и унификация, то есть автоматическое исполнение Конвенции 1958 года, суть которой заключается в обязательном признании решения иностранного арбитража, даже если исполнять его придется на чужой территории. Это совершенно необходимо для исключения из деятельности Международного коммерческого арбитража волокиты и безрезультативности.

Естественно, что для российского коммерсанта лучшей является юридическая помощь российского арбитража. Подавая апелляцию в Международный коммерческий арбитраж, каждая сторона знает, что ей

обязательно понадобятся юридические услуги адвоката. Знать о том, что же будет предпринимать защитник и быть в курсе всех дел, конечно, удобнее, когда процесс ведется по-русски. От того, насколько слаженно и понимая друг друга действуют представители сторон и их адвокаты, во многом зависит исход дела.

Но самое важное заключается в следующем. Затраты в российском арбитраже будут многократно ниже, чем в МКАС другого государства. А это для коммерции, пожалуй, - один из главных показателей.

Все решения, вынесенные МКАС, обычно исполняются беспрекословно, на добровольных основаниях. Единичные случаи неподчинения арбитражу рассматриваются повторно уже в государственных судебных инстанциях, которые принудят ответчика подчиниться вынесенному вердикту. Исключение может составить лишь случай, когда будут доказаны существенные нарушения процессуальных положений. Но, как обычно, в большинстве стран Международный коммерческий арбитраж и государственные суды придерживаются одинаковых позиций, поэтому действовать нужно грамотно в процессе рассмотрения дела именно в пределах компетенции МКАС. А вообще сомнений в том, что Международный коммерческий арбитраж вынес несправедливое постановление, возникает очень редко. Международным сообществом небезосновательно признано то обстоятельство, что МКАС всегда в своих действиях руководствуется строго международными критериями, и поэтому вносит свою основательную лепту в дело развития международных торговых отношений.

Если говорить об авторитете, который имеет российский арбитраж в системе МКАС, то с удовлетворением и гордостью можно отметить высокий профессиональный уровень наших третейских судей при ТПП РФ. Они ежегодно рассматривают до 400 и более дел и лидируют по этим показателям среди большинства западноевропейских арбитражных судов. Однако, по применению международных стандартов, наш арбитраж единой практики пока до конца не выработал. Необходимо, правда, понимать, что МКАС рассматривает не все категории дел, а только такие международные арбитражные споры, которые возникли: из договорных и других гражданско-правовых отношений, связанных с осуществлением внешнеторговых и иных видов международных экономических отношений. Имеется в виду, что хотя бы одна из сторон спора должна быть иностранной организацией; между предприятиями, из которых хотя бы одно является организацией с иностранными инвестициями.

Арбитражное соглашение, как уже отмечалось, можно заключить на стадии подписания контракта или уже после возникновения конфликта. Главное, чтобы такое соглашение было правильно оформлено. Это может быть отдельный документ или же оговорка в основном контракте.

Главное, чтобы была соблюдена письменная форма соглашения. Лучше всего если при этом речь будет идти об отдельном документе, подписанном обеими сторонами. Однако, допускается также заключение арбитражного соглашения путем обмена письмами, сообщениями по телетайпу, телеграфу или с

использованием иных средств электросвязи. Главное, чтобы указанные средства связи обеспечивали фиксацию такого соглашения и позволяли установить адресата и отправителя.

Пункт 1 ст. 4 Европейской конвенции предусматривает правило, согласно которому стороны могут по своему усмотрению либо договориться, что все международные арбитражные споры будут рассматриваться в том или ином постоянно действующем арбитражном органе, либо предусмотрят передачу споров на разрешение арбитража по какому-то одному конкретному спору.

Что касается наших специалистов, то они практикуют индивидуальный подход к каждому из клиентов. Поэтому в каждом конкретном случае предлагаются разные варианты арбитражных оговорок. Неизменно одно – забота об интересах клиента и максимальная его защита.

Решение арбитражного суда не подлежит обжалованию. ТПП России рекомендует использовать одну из 4-х альтернативных формулировок решения споров:

При отсутствии в течение 90 дней после направления предложения о существенном изменении обстоятельств согласия сторон на пересмотр положений контракта, данный контракт сохраняет свою силу в соответствии с его первоначальными условиями и положениями.

При отсутствии (в течении 90 дней после направления предложения) согласия сторон на пересмотр контракта каждая из сторон может передать дело в Постоянный комитет договорных отношений по урегулированию для назначения посредника по урегулированию договорных отношений (хотя мнение и рекомендации посредника не являются обязывающим для сторон).

Вопросы для самопроверки:

1. Перечислите обстоятельства форс-мажора?
2. Какова цель арбитражной оговорки?
3. Что указывается в арбитражной оговорке?
4. Каковы направления деятельности Международного коммерческого арбитража.

ГЛАВА 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ В ВЭД

9.1. Понятие и специфика международных расчетов

1. Международные расчеты представляют собой систему организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в процессе осуществления экономических отношений между юридическими и физическими лицами различных стран. Международные расчеты включают процедуры платежей и расчетов.

В международной практике под платежом понимается выполнение денежных обязательств посредством передачи кредитору приемлемого для него

безусловного платежного требования к третьей стороне(в международных расчетах третьей стороной является банк).Расчет представляет собой действия по завершению платежа, в результате которого денежные обязательства между двумя или более сторонами становятся выполненными.

По экономическому содержанию международные расчеты подразделяются на две группы: торговые; не торговые.

Критерием выделения данных групп выступает система цен, на основе которой совершаются платежи и расчеты. Торговые расчеты включают:

- 1)платежи и поступления по внешнеторговым операциям;
- 2)платежи и поступления по международному кредиту;
- 3)платежи и поступления по международным перевозкам груза.

Неторговые расчеты – это платежи по содержанию дипломатических, торговых, консультационных и других представительств и международных организаций; расходы по пребыванию различных делегаций специалистов и отдельных граждан зарубежных стран, переводы денежных средств за границу по поручению общественных и других организаций и частных лиц.

Международные расчеты характеризуются следующими особенностями:

- 1)большинство расчетов совершаются безналичным путем;
- 2)международные расчеты осуществляются в различной валюте и как правило, валюта платежа не совпадает с национальной валютой
- 3)международным расчетам присуще высокая степень унификации, что вызывается растущей интеграцией хозяйственных связей и глобализацией ,т.е. универсализацией банковских операций, утверждение единого порядка, т.е. унификация международных расчетов происходит путем подписания международной конвенции в рамках деятельности международной торговой палаты, Банком международных расчетов и Всемирного общества финансовых телекоммуникаций;

В регламентации международных расчетов доминирует национальное законодательство, но в сочетании с торговыми правилами и обычаями

В настоящее время сложились три модели организации международных расчетов:

- 1) через филиалы и отделения иностранных банков, открытых в стране платежа и внутренние платежные системы данной страны;
- 2)посредством использования корреспондентской сети, национальных коммерческих банков, зарубежными банками;
- 3) через трансграничные платежные системы. В проведении трансграничных платежей принимают участие различные посредники, используются различные финансовые инструменты и юридические нормы. Сложность организации трансграничных платежей определяется тем, что в них участвуют, как правило, несколько государств, часто различных временных зон, с различной продукцией затрудняющие на современном этапе увеличение числа расчетных операций через эту систему.

Корреспондентский счет

Correspondent account Корреспондентский счет - счет, открываемый банку в учреждениях центрального банка или в других банках, на котором отражаются расчеты, произведенные одним банком по поручению и за счет другого банка на основе заключенного корреспондентского договора.

Платежи по корреспондентским счетам могут осуществляться в пределах остатка денежных средств на счете либо с превышением остатка за счет овердрафта.

Обычно пользование корреспондентским счетом оплачивается поддержанием минимального остатка средств на счете и/или посредством выплаты комиссионного вознаграждения.

Различают корреспондентские счета лоро и ностро. Счет ностро в одном банке является счетом лоро у банка-корреспондента.

Банковский счет Banking account

Банковский счет - счет юридических или физических лиц, открытый и поддерживаемый в банке, на котором отражается движение их денежных средств. Банковские счета являются способом учета поступлений и изъятий денежных средств каждым клиентом банка. На банковских счетах отражаются финансовые операции клиентов.

Диспонировать - распоряжаться свободными суммами на счетах у корреспондентов банка или у комиссионеров.

Клиринговый счет Clearing account

Клиринговый счет - счет коммерческого банка в центральном банке, предназначенный для безналичных расчетов с другими банками.

Счет востро Vostro account

Счет востро - счет, который ведется банком за границей в местной валюте. Банк, помещающий на этот счет средства, будет ссылаться на него как на счет ностро.

Счет лоро Лоро; Лоро-контто

Loro account; Vostro Account; Due To Account

Счет лоро - "Ваш счет у нас", счет, открываемый банком своему банку-корреспонденту, на котором отражаются все операции, проводимые по его поручению. При установлении корреспондентских отношений предусматривается, в какой валюте будет вестись счет, должны ли платежи проводиться в пределах числящихся на счете сумм или возможен овердрафт. Обычно по счетам лоро начисляются проценты и комиссионное вознаграждение за выполнение поручений.

Счет ностро Nostro account; Due From Account

От итал. Nostro conto - наш счет

Счет ностро - "Наш счет у Вас", корреспондентский счет кредитного учреждения, открытый в банке-корреспонденте, на котором отражаются взаимные платежи. Условия ведения счетов ностро оговариваются при установлении корреспондентских отношений между двумя кредитными учреждениями: определяется, в какой валюте будет вестись учет, должны ли платежи производиться в пределах числящихся на счете сумм или в порядке овердрафта и т.д. Обычно при ведении счетов ностро начисляются проценты и комиссионное вознаграждение

9.2. Условия и формы международных расчетов.

Международные расчеты осуществляются на различных условиях, с использованием различных форм и инструментов платежей. В условиях расчетов устанавливаются соотношения между моментом возникновения денежного

обязательства и моментом его погашения. Условия расчетов определяют, на какой стадии движения проданного товара или услуги производится оплата и каким образом погашаются денежные обязательства.

Формы расчетов определяют способ оформления, передачи и оплаты платежных документов. В международных документах используются различные формы расчетов: банковский перевод, аккредитив, инкассо, открытый счет, чеки, векселя, расчеты с использованием карточек.

На выбор формы расчетов оказывают влияние следующие факторы: вид товара, состояние конъюнктуры рынка, торговые обычаи, наличие межгосударственных отношений и уровень экономического развития страны. Универсальной формой расчетов **считается банковский перевод**, который представляет собой поручение одного банка другому выплатить получателю перевода определенную сумму денежных средств по следующей схеме:

- плательщик представляет заявление на перевод средств в свой банк;
- банк плательщика осуществляет перевод средств банку получателя, направляя ему платежные поручения;
- банк получателя платежа на основании платежного поручения зачисляет сумму перевода бенефициару, т.е. получателю.

Большое распространение имеет и аккредитивная форма расчетов. Она представляет собой обязательства покупателя открыть в определенном банке аккредитив в пользу продавца на оговоренную сумму и в установленный срок, причем в расчетах применяются два вида аккредитива:

1)денежные (чистые) выплаты, которые не требуют предоставления дополнительных коммерческих документов. Чистые денежные аккредитивы- это именные документы, содержащие только поручение о выплате денег получателю, без дополнительных подтверждающих документов.

2)Чаще всего используются документарные (товарные) аккредитивы, выплаты с которых обусловлены предоставлением дополнительных коммерческих документов. По своему содержанию документарный аккредитив представляет собой соглашение, в силу которого банк, действуя по просьбе и на основании инструкций своего клиента импортера, берет на себя обязательства произвести платеж третьему лицу, либо дает полномочия другому банку произвести такой расчет.

При расчетах по инкассо- банк обязуется, по поручению клиента, осуществить действия по получению от плательщика платежа.

Чек- это ценная бумага, содержащая распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в ней суммы чекодержателю.

Вексель- это абстрактное, ничем не обусловленное обязательство векселедателя или приказ векселедателя третьему лицу выплатить указанному в векселе лицу определенную сумму в определенный в векселе срок.

9.3.Международные межбанковские корреспондентские отношения, как основа международных расчетов.

Международные расчеты – это система организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим при осуществлении внешнеэкономической деятельности между государствами, фирмами, предприятиями и гражданами, находящимися на территории разных стран.

Экспортеры, импортеры, банки являются субъектами международных расчетов, взаимодействующими между собой в процессе движения товарораспорядительных документов. Посредниками в международных расчетах выступают банки, организующие движение денег участников внешнеэкономической деятельности.

Правовой основой расчетных отношений являются международные договоры и нормы внутреннего национального законодательства. На правовое регулирование международных расчетов влияют систематизированные унифицированные банковские обычаи и нормы международной банковской практики.

Для совершения межбанковских корреспондентских отношений открываются следующие счета:

Корреспондентский счет

Correspondent account Корреспондентский счет - счет, открываемый банку в учреждениях центрального банка или в других банках, на котором отражаются расчеты, произведенные одним банком по поручению и за счет другого банка на основе заключенного корреспондентского договора.

Платежи по корреспондентским счетам могут осуществляться в пределах остатка денежных средств на счете либо с превышением остатка за счет овердрафта.

Обычно пользование корреспондентским счетом оплачивается поддержанием минимального остатка средств на счете и/или посредством выплаты комиссионного вознаграждения.

Различают корреспондентские счета лоро и ностро. Счет ностро в одном банке является счетом лоро у банка-корреспондента.

Банковский счет Banking account

Банковский счет - счет юридических или физических лиц, открытый и поддерживаемый в банке, на котором отражается движение их денежных средств. Банковские счета являются способом учета поступлений и изъятий денежных средств каждым клиентом банка. На банковских счетах отражаются финансовые операции клиентов.

Диспонировать - распоряжаться свободными суммами на счетах у корреспондентов банка или у комиссионеров.

Клиринговый счет Clearing account

Клиринговый счет - счет коммерческого банка в центральном банке, предназначенный для безналичных расчетов с другими банками.

Счет востро Vostro account

Счет востро - счет, который ведется банком за границей в местной валюте. Банк, помещающий на этот счет средства, будет ссылаться на него как на счет ностро.

Счет лоро Лоро; Лоро-контто

Loro account; Vostro Account; Due To Account

Счет лоро - "Ваш счет у нас", счет, открываемый банком своему банку-корреспонденту, на котором отражаются все операции, проводимые по его поручению. При установлении корреспондентских отношений предусматривается, в какой валюте будет вестись счет, должны ли платежи проводиться в пределах числящихся на счете сумм или возможен овердрафт. Обычно по счетам лоро начисляются проценты и комиссионное вознаграждение за выполнение поручений.

Счет ностро Nostro account; Due From Account

От итал. Nostro conto - наш счет

Счет ностро - "Наш счет у Вас", корреспондентский счет кредитного учреждения, открытый в банке-корреспонденте, на котором отражаются взаимные платежи. Условия ведения счетов ностро оговариваются при установлении корреспондентских отношений между двумя кредитными учреждениями: определяется, в какой валюте будет вестись учет, должны ли платежи производиться в пределах числящихся на счете сумм или в порядке овердрафта и т.д. Обычно при ведении счетов ностро начисляются проценты и комиссионное вознаграждение

Корреспондентский счет

Correspondent account Корреспондентский счет - счет, открываемый банку в учреждениях центрального банка или в других банках, на котором отражаются расчеты, произведенные одним банком по поручению и за счет другого банка на основе заключенного корреспондентского договора.

Платежи по корреспондентским счетам могут осуществляться в пределах остатка денежных средств на счете либо с превышением остатка за счет овердрафта.

Обычно пользование корреспондентским счетом оплачивается поддержанием минимального остатка средств на счете и/или посредством выплаты комиссионного вознаграждения.

Различают корреспондентские счета лоро и ностро. Счет ностро в одном банке является счетом лоро у банка-корреспондента.

Банковский счет Banking account

Банковский счет - счет юридических или физических лиц, открытый и поддерживаемый в банке, на котором отражается движение их денежных средств. Банковские счета являются способом учета поступлений и изъятий денежных средств каждым клиентом банка. На банковских счетах отражаются финансовые операции клиентов.

Диспонировать - распоряжаться свободными суммами на счетах у корреспондентов банка или у комиссионеров.

Клиринговый счет Clearing account

Клиринговый счет - счет коммерческого банка в центральном банке, предназначенный для безналичных расчетов с другими банками.

Счет востро Vostro account

Счет востро - счет, который ведется банком за границей в местной валюте. Банк, помещающий на этот счет средства, будет ссылаться на него как на счет ностро.

Счет лоро Лоро; Лоро-контто

Loro account; Vostro Account; Due To Account

Счет лоро - "Ваш счет у нас", счет, открываемый банком своему банку-корреспонденту, на котором отражаются все операции, проводимые по его поручению. При установлении корреспондентских отношений предусматривается, в какой валюте будет вестись счет, должны ли платежи проводиться в пределах числящихся на счете сумм или возможен овердрафт. Обычно по счетам лоро начисляются проценты и комиссионное вознаграждение за выполнение поручений.

Счет ностро Nostro account; Due From Account

От итал. Nostro conto - наш счет Счет ностро - "Наш счет у Вас", корреспондентский счет кредитного учреждения, открытый в банке-корреспонденте, на котором отражаются взаимные платежи. Условия ведения счетов ностро оговариваются при установлении корреспондентских отношений между двумя кредитными учреждениями: определяется, в какой валюте будет вестись учет, должны ли платежи производиться в пределах числящихся на счете сумм или в порядке овердрафта и т.д. Обычно при ведении счетов ностро начисляются проценты и комиссионное вознаграждение

Во внешнеэкономической деятельности могут быть использованы следующие формы международных расчетов: наличный расчет, оплата в кредит, вексель чек, банковский перевод, расчет по открытому счету, аккредитивы и инкассо.

Под начальным расчетом подразумевается полная оплата товара до срока или в момент перехода товара либо товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя (возможны и авансовые платежи).

Авансы бывают следующих видов:

денежная сумма, получаемая для покрытия расходов, в том числе командировочных, при выполнении поручений агентом, поверенным, командированными сотрудниками;

денежная сумма, предназначенная для платежей за материальные ценности, выполненные работы, услуги. При этом размер аванса, как правило, составляет 10 - 15% от суммы всего платежа. Аванс засчитывается либо полностью при окончательном расчете за товары, либо частями в случае оплаты отдельных партий товаров или этапов работ.

Расчеты кредитные представляют собой расчеты, связанные с предоставлением кредита, его погашением и уплатой процентов. Основные формы кредита: финансовый и товарный. Финансовые кредиты предоставляются в виде денежных займов импортеров на оплату приобретаемых товаров.

Более распространена товарная форма кредита, при которой экспортеры предоставляют отсрочку платежей за поставленные товары. Краткосрочный кредит дается на срок до одного года, среднесрочный - до 5 лет, долгосрочный - свыше 5 лет.

Важным условием успеха кредитных отношений является гарантирование платежей за поставленные товары. В международной торговле наиболее распространенной формой является вексельная.

Акцепт векселя означает, что должник принимает на себя обязательство выплатить указанную в нем сумму по истечении указанного в нем срока. Они могут передаваться от одного векселедержателя к другому, при этом на обратной стороне наносится надпись (индоссамент) с указанием или без указания имени нового держателя.

Юридическое или физическое лицо, которому передается вексель, может потребовать банковской гарантии оплаты (авалья) векселя. Российские внешнеторговые контрагенты практикуют для расчетов переводные векселя (тратты). Тратта выписывается кредитором (трассантом) и является приказом должнику (трассату) уплатить в установленный срок указанную в ней сумму

трассанту или векселедержателю (ремитенту), которым обычно является банк кредитора.

Важной формой гарантирования кредитных обязательств являются гарантии банков, которые являются письменными обязательствами банков выполнить платежные обязательства своих клиентов.

В международной торговле нередко применяется такой вид кредитных расчетов, как акцептно-рамбурсный кредит. Он является краткосрочным банковским кредитованием торговых операций, осуществляемым на основе переводного векселя, выставляемого экспортером на банк, указанный импортером. Учитывая этот вексель до его акцепта в своем банке, экспортер получает платеж наличными за проданный им товар.

Учтенный товар вместе с товаросопроводительными документами пересылает банку, на который выставлен вексель, и после акцепта вексель возвращается банку, произведшему его учет. После этих действий банк может получить выплаченную сумму на основе его переучета. Товаросопроводительные документы передаются банком-акцептантом импортеру против соответствующего обязательства об уплате банку-акцептанту суммы, указанной в векселе. Данный вид платежей является довольно удобным для экспортера, так как позволяет ему получить оплату за реализованный товар в сравнительно короткий срок.

Во внешнеторговых операциях довольно часто осуществляются расчеты чеками. Чеки - это письменные распоряжения покупателей или заказчиков своим банкам о выплате указанных в них сумм предъявителям или по их приказу другим лицам (ордерные чеки). При нанесении на ордерных чеках придаточной надписи (индоссамента) они могут переходить к другому держателю.

При расчетах банковскими переводами экспортеры направляют импортерам счета и другие документы за поставленные товары. На основании этих документов плательщики направляют в свои банки платежные поручения на перевод денег на счета экспортеров или кредиторов.

Расчеты по открытому счету осуществляют хорошо знающие друг друга контрагенты или при поставках массовых товаров сбытовым посредникам.

Экспортеры поставляют товары и передают импортерам рассмотренные в контракте комплекты документов. Плательщики в установленные контрактами сроки осуществляют платежи, давая банкам поручения на перевод средств на счета экспортера или выписывая чеки.

Международные расчеты по документарному аккредитиву.

Документарный аккредитив – обязательство банка произвести по просьбе и в соответствии с указаниями импортера платеж экспортеру (при наличных расчетах) или акцептовать тратту, выставленную экспортером (при расчетах в кредит), в пределах суммы и срока и против предусмотренных документов (коносамента, страхового полиса, счет-фактуры).

По операциям с аккредитивами все заинтересованные страны имеют дело только с документами, но не с товарами или другими видами исполнения обязательств, к которым могут относиться документы.

Аккредитивная форма расчетов имеет существенные преимущества для экспортеров, так как они имеют возможность получить оплату за поставленный товар в короткий срок.

Импортёр должен произвести оплату либо за счет собственных оборотных средств, либо за счет банковского кредита. При этом возникают расходы на уплату банковской комиссии, открытие и продлению аккредитива, его операционному ведению. Весьма желательно использовать аккредитивную форму расчетов для организаций, отправляющих свою продукцию на экспорт.

В расчетах по аккредитиву с наибольшей гарантией возможно получение валюты платежа, так как в большинстве стран открытию аккредитива предшествует получение импортером разрешения на перевод валютных платежей за границу. При этом банки в первую очередь погашают задолженность по открытым у них аккредитивам. По признаку “Степень ответственности банков” аккредитивы бывают отзывные и безотзывные, подтвержденные и неподтвержденные. Отзывной аккредитив может быть в любой момент аннулирован как импортером, так и открывшим его банком, поэтому он не обеспечивает необходимых гарантий и редко применяется во внешней торговле. Безотзывной аккредитив - твердое обязательство банка перед экспортером - не может быть изменен или аннулирован без согласия экспортера.

Для более полной гарантии платежей в условиях контракта включаются обязательства открывать не только безотзывные, но и подтвержденные аккредитивы. Особенно это важно для мелких и средних банков. Подтвержденные аккредитивы осуществляется другим, более крупным банком.

Для удобства работы с товарами, если трудно установить объем и стоимость каждой партии, покупатель может открыть делимый аккредитив с правом частичных отгрузок, что позволяет оплачивать каждую часть поставки.

При равномерных поставках товаров, растянутых во времени, выгодно открывать аккредитивы на суммы, автоматически пополняемые по мере осуществления расчетов за очередные партии товаров. Такие аккредитивы называются **револьверными**. Аккредитивы бывают **трансферабельными** (переводными) с точки зрения использования средств аккредитива для расчетов с несколькими поставщиками. По трансферабельному аккредитиву организация-экспортер, не являющаяся поставщиком всей партии товаров, передает свои права на получение средств полностью или частично третьим лицам в своей стране или за рубежом и дает необходимые указания исполняющему банку.

По способу обеспечения валютными ресурсами **аккредитивы делятся на покрытые и непокрытые**.

К покрытым относятся аккредитивы, при открытии которых банк-эмитент переводит одновременно валютные средства, являющиеся обеспечением и источником платежа по этому аккредитиву. В случае отсутствия предварительного перевода ресурсов аккредитив считается **непокрытым**. По валютному законодательству многих стран валютное покрытие является обязательным.

Иногда предприятия-экспортеры при поставках машин и оборудования производят расчеты на основе аккредитивов с рассрочкой платежа. В этом случае экспортер после передачи документов в банк получает не всю стоимость отгружаемого товара, а только лишь определенную часть, остальная сумма выплачивается в порядке и сроки, предусмотренные платежными документами.

Аккредитив с рассрочкой платежа только в том случае обеспечивает интересы экспортера, тогда банк-эмитент (банк, выставивший аккредитив), кроме платежа предусмотренного процента стоимости товара против документов, принимает на себя дополнительное обязательство по оплате оставшегося товара, изложенное в условиях аккредитива.

Важным элементом аккредитивной формы расчетов является срок открытия и срок действия аккредитива. Аккредитивы, как правило, открываются заблаговременно перед отгрузкой товара. Экспортер стремится достигнуть более ранних сроков открытия при длительном сроке его действия. Важно предусмотреть различные санкции за несвоевременное открытие аккредитива импортером, что влечет за собой убытки из-за расходов по хранению товаров и приводит к замедлению оборачиваемости средств экспортера.

Аккредитивы в международной торговле открываются на сумму фактурной стоимости проданного и отгруженного товара. К этой сумме добавляются расходы по оплате процентов за пользование кредитом.

Аккредитивная форма расчетов имеет существенные преимущества для экспортеров, так как они имеют возможность получить оплату за поставленный товар в относительно короткий срок после отгрузки. Документарный аккредитив - обязательство банка произвести по просьбе и в соответствии с указаниями импортера платеж экспортеру (при наличных расчетах) или акцептовать тратту, выставленную экспортером (при расчетах в кредит), в пределах суммы и срока и против предусмотренных документов (коносамента, страхового полиса, счет-фактуры и других, предусмотренных во внешнеторговом контракте).

По операциям с аккредитивами заинтересованные стороны имеют дело только с документами, но не с товарами или другими видами исполнения обязательств, к которым могут относиться документы.

Для открытия аккредитива предприятие-импортер отправляет в банк-эмитент заявление по установленной форме, которое содержит необходимые условия аккредитива согласно условий, закрепленных во внешнеторговом контракте:

- название страны - экспортера, наименование уполномоченного банка;
- вид и сумму аккредитива, срок его действия;
- перечень документов, против которых должна осуществляться оплата,
- внешнеторговый контракт, содержащий условия открытия, изменения и исполнения аккредитива.

Банк-эмитент, открывая аккредитив, направляет банку, уполномоченному в стране экспортера, соответствующую инструкцию с указанием перечня платежных документов, «против» которых будет произведен расчет за поставленные товары.

Последовательность действий при использовании аккредитивной формы расчетов включает следующие этапы:

Экспортер производит отгрузку товара, передает комплект платежных документов (КПД) в уполномоченный банк (У-Б), который формально проверяет состав КПД и пересылает банку эмитенту (Б-Э) для оплаты.

Банк-эмитент, убедившись в правильности КПД и полном исполнении обязательств экспортером, осуществляет платеж с аккредитива, т.е. зачисляет соответствующую сумму на корреспондентский счет уполномоченного банка в Банке – эмитенте (или посредничающих при исполнении аккредитива банках) и направляет ему извещение (кредит-авизо), с указанием конкретного получателя.

Документооборот при аккредитивной форме расчетов имеет вид, представленный на рис. 1.



Рис. 1. Схема проведения аккредитивной формы международных расчетов

К определенным недостаткам аккредитивной формы расчетов относится незначительная задержка грузооборота: как видно из схемы (рис.1), отгрузка товара производится только после получения извещения об открытии аккредитива в пользу продавца товара. Однако, сроки значительно сокращены, если применяются другие формы расчетов по экспорту, за исключением предоплаты путем банковского перевода.

При использовании аккредитивной формы расчетов интересы сторон относительно уравновешены, однако более существенные преимущества получает продавец путем использования чистого инкассо. Этот метод платежа

предусматривает посредничество банка, который вслед за поставкой товара отсылает покупателю финансовые документы (векселя, чеки) с требованием платежа (для переводных векселей - акцепта).

Следует учитывать, что интересы продавца будут защищены гораздо в большей степени, в случае, если финансовые документы сопровождаются коммерческими (коносаменты, инвойсы, страховые свидетельства и пр.), передача которых покупателю против платежа способна передать ему правовой титул на товары, либо легитимировать его в качестве надлежащего получателя. Данный метод платежа именуется документарным инкассо. Но все же основным недостатком инкассовой операции для продавца является отсутствие твердой гарантии платежа от покупателя даже в случае своевременной и точной отгрузки.

Итак, при обеспечении банковских расчетов между предприятиями валютные аккредитивы различных типов, с одной стороны, обеспечивают продавца независимым обязательством Банка о платеже, с другой стороны, платеж не будет произведен, если продавец не предоставит документарное свидетельство подтверждающее сведения о товаре и его фактической отгрузке, что защищает, в определенной мере, и импортера.

Банки предлагают предприятиям-клиентам различные виды аккредитивов. Например, отзывной аккредитив, как следует из названия, может быть отозван покупателем без согласия продавца, в отличие от безотзывного. Аккредитив по умолчанию является отзывным, если в документе прямо не указано иное.

Отзывной аккредитив используется на практике достаточно редко, так как не дает гарантий оплаты поставщику товаров и существенно увеличивает риски продавца. Используется, в основном, в отношениях между хорошо знакомыми торговыми компаниями.

В международных расчетах применяются аккредитивы, разрешающие частичную отгрузку товара и, соответственно, частичную оплату.

Существуют покрытые аккредитивы, которые предусматривают списание денежных средств со счета покупателя одновременно с моментом открытия аккредитива. Это означает, что денежные средства по аккредитиву становятся недоступными для импортера в течение всего срока действия аккредитива.

Стоимость открытия аккредитива измеряется в процентах от суммы контракта (например, в пределах 0,2-0,5%), с установлением минимума (например, в \$50–60, чтобы обеспечить покрытие расходов по не крупным контрактам). Предприятию следует аккуратно сравнить условия обслуживания аккредитивов у различных банков для нахождения выгодных условий исполнения контракта.

При расчетах по внешнеэкономическим сделкам чаще, чем покрытый, применяется непокрытый аккредитив. Это означает, что банк-эмитент принимает на себя безусловное обязательство осуществить платеж в пользу поставщика, не требуя с покупателя денежного обеспечения на всю сумму сделки. Стоимость открытия и подтверждения непокрытого аккредитива повышается, как правило, до 8–10% годовых. Взиматься они могут ежеквартально, но обычно приводятся в

годовом выражении. На практике, 8-10% годовых - средняя ориентировочная величина. Некоторым клиентам услуга может обойтись значительно дешевле, другим - дороже, до 12-13% годовых.

Таким образом, для экспортера расчеты в форме аккредитива являются наиболее выгодными, так как это единственная форма расчетов (кроме гарантийных операций банков), содержащая обязательство банка произвести платеж.

Кроме банковской гарантии своевременной оплаты товара преимущества для экспортера состоят в скорости получения платежа, если банк производит выплату немедленно после отгрузки товара против представления отгрузочных документов. Иногда экспортер может получить кредит в своем банке в национальной валюте до получения платежа по аккредитиву. Если аккредитив выставляется в иностранной валюте, импортер получает разрешение на перевод валюты в страну экспортера.

Импортеру же аккредитив менее выгоден. Иногда для открытия покрытого аккредитива импортер может прибегать к банковскому кредиту, платя за него процент, что дополнительно удорожает данную форму расчетов. Импортер обязан открыть аккредитив до получения и реализации товаров. С другой стороны, аккредитив дает ему возможность контролировать через банки выполнение условий сделки экспортером, получая, тем самым, определенный уровень гарантии.

Таким образом, наиболее приемлемой формой для импортера являются расчеты с помощью непокрытого подтвержденного аккредитива. Особенно актуальна данная форма расчетов при выходе на новые рынки и на начальном этапе сотрудничества с незнакомым пока партнером.

Знание и использование аккредитивных форм расчетов является показателем профессионализма российских участников внешнеторговых сделок, одной из сильных положительных сторон формирования имиджа экспортной компании как применяющей правила и обычаи мировой торговли.

Определенные преимущества импортеру предоставляет инкассо, но в целом данный инструмент не очень распространен. Российскими предпринимателями, как правило, инкассо используется только при расчетах с контрагентами из стран Юго-Восточной Азии (Китай, Вьетнам и др.), а также Индии, так как их законодательство закрепляет необходимость пользоваться данным инструментом. Инкассо можно использовать как при импортных, так и при экспортных сделках.

Расчеты по документарному инкассо выглядят следующим образом. Продавец отгружает товары и оформляет инкассовое поручение, в которое включаются счета-фактуры, транспортные документы, различного рода сертификаты, а также могут включаться переводные векселя (тратты), выписанные на покупателя.

Инкассовое поручение через банк продавца направляется в банк покупателя. Документ может содержать инструкции «платеж против представления документов» (D/P) или «платеж против акцепта тратт» (D/A). Инкассо «против

представления документов» предусматривает передачу покупателю документов клиента. Однако, в настоящее время достаточно широко распространена практика установления корреспондентских отношений без открытия корсчета. Это означает, что банки используют третий банк либо просто для передачи текста аккредитива, либо для исполнения или подтверждения аккредитива. Однако подобный способ приводит к удлинению цепочки банков, участвующих в операции, и соответственно, к увеличению размеров банковских комиссий.

Банк может самостоятельно устанавливать короткошения с банком поставщика. У крупного и известного в России банка процесс займет два-пять дней, у некрупного, только начинающего деятельность на международном уровне - до нескольких недель.

Решение о том, каким именно образом направить (маршрутизировать) аккредитив в кредитное учреждение поставщика, принимает банк-эмитент. Поскольку то или иное решение обязательно влияет либо на сроки, либо на стоимость, в обязанности банка входит извещение клиента о маршрутизации аккредитива.

Для банков и организаций, содействующих поддержке отечественных экспортеров, целесообразно уделять больше внимания популяризации аккредитивной формы расчетов среди российских предприятий – участников ВЭД, используя формы семинаров, круглые столы для обмена опытом и рекомендации финансовых консультантов, специалистов по ВЭД.

По каждому заключенному предприятием экспортному контракту оформляется один паспорт сделки (ПС), подписываемый банком. Вся выручка от экспорта товаров по данному контракту от импортера-нерезидента должна поступить на счет клиента в Банк. ПС оформляется в двух экземплярах. Одновременно с заполненным и подписанным ПС экспортер представляет в банк оригинал и копию контракта, на основании которого был составлен ПС. Первый экземпляр ПС возвращается экспортеру вместе с оригиналом контракта. Второй экземпляр ПС служит основанием для открытия банком Досье, в которое он помещает наряду с другими документами, поступающими в Банк в связи с операциями, проводимыми в рамках контракта. С подписанием ПС банк принимает данный контракт на расчетное обслуживание и выполняет функции агента валютного контроля за поступлением выручки от экспорта товаров по этому контракту. За выполнение функций агента валютного контроля банк взимает с экспортера плату в размере 0,15% с каждой суммы, поступившей на счет экспортера а рамках исполнения экспортного контракта, на основании которого в банке подписан ПС. По каждому контракту, в соответствии с которым оформлен ПС, уполномоченный сотрудник банка ведет учет операций, связанных с поступлением в пользу экспортера денежных средств в иностранной валюте или валюте РФ.

При поступлении в Банк денежных средств по внешнеторговому контракту на счет экспортера от нерезидента уполномоченный исполнитель не позднее

следующего рабочего дня информирует об этом экспортера в форме Извещения о поступлении иностранной валюты на счет экспортера.

Консультации по вопросам осуществления международных расчетов, помощь в организации осуществления сделок без нарушений валютного и таможенного законодательства могут быть получены участниками ВЭД у специалистов уполномоченных банков, таможенных брокеров и консультационных фирм.

Все расходы, связанные с проведением аккредитивной операции, несет импортер. Это условие в контракте должно быть предусмотрено. Ставка банковских комиссий при осуществлении аккредитивной операции выше, чем по инкассовым операциям.

Вопросы для самопроверки:

1. Какими особенностями характеризуются международные расчеты?
2. Перечислите модели организации международных расчетов?
3. Назовите факторы оказывающие влияние на выбор формы международных расчетов?

ГЛАВА 10. ВАЛЮТНЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

10.1. Нормативные требования к валютным условиям внешнеторгового контракта

Согласно Закону РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» с начала 2007 года в России установлен наиболее либеральный режим осуществления внешнеторговых операций за всю историю внешней торговли страны. После отмены действовавших с 1992 года многочисленных ограничений (сроки и норматив продажи валютной выручки, лицензирование капитальных операций и т.д.) в осуществлении валютных операций для участников ВЭД актуальными остаются базовые инструменты государственного валютного регулирования, такие как:

- требование о репатриации валютной выручки от экспорта и ввозе товаров по импорту в сроки, предусмотренные условиями внешнеторговых контрактов;
- использование паспорта сделки (экспорт-импорт) для целей валютного контроля;
- уведомление налоговых органов об открытии (закрытии) счетов (вкладов) за границей;
- законодательные ограничения и требования к перемещению наличной валюты и валютных ценностей через государственную границу.

Основными свободно *конвертируемыми валютами*, в которых проводятся международные расчеты контрагентов России, в настоящее время являются евро и доллар США, причем после изъятия из оборота денежных единиц стран, входящих в «зону евро» и введения наличного обращения евро, данная валюта

стала использоваться в растущем объеме при проведении международных расчетов по торговым и неторговым операциям.

При выборе той или иной валюты контракта предприятию следует учитывать срок проведения расчетов и прогноз динамики изменения курсов конвертируемых валют относительно рубля, предоставленный ведущими международными экспертными организациями. Преимуществом для использования в контракте должна обладать валюта, чей тренд на период исполнения контракта имеет тенденцию к поступательному снижению курса, и, тем самым, для предприятия возможно получение дополнительной выручки в счет курсовой разницы на период заключения контракта, отгрузки и осуществления расчетов за поставленную продукцию.

По срокам получения выручки за экспортируемый товар наименее рискованными остаются операции предоплаты, что означает минимальный риск для продавца и максимальный – для покупателя. В условиях доминирования «рынка покупателя» для значительного большинства товаров мировой торговли получение предоплаты (полной или частичной) от поставщиков до начала отгрузки товара является относительно незначительной контрактной практикой. Более того, покупатель, как правило, диктует выгодные для него условия расчетов, а продавец вынужден искать компромиссные варианты для минимизации риска неполучения выручки.

Внешнеторговые расчеты по международным торговым контрактам осуществляются при обязательном посредничестве коммерческих банков и подразделяются на *документарные, инкассовые и гарантийные операции*.

Документарные валютные операции способствуют снижению рисков внешнеторговых операций клиентов, увеличению денежных потоков, развитию и укреплению доверительных отношений с иностранными клиентами, находятся в рамках сложившейся торговой практики ведущих мировых торговых контрагентов.

Операции банков по аккредитивам в иностранной валюте включают следующие подвиды:

- открытие, пролонгация, увеличение суммы аккредитива;
- изменение условий аккредитива;
- аннуляция аккредитива;
- прием, проверка документов по аккредитиву;
- платеж по аккредитиву;
- предварительное авизование аккредитива;
- авизование аккредитива (с его исполнением, без исполнения).

Документарные аккредитивы, открываемые по поручению, либо в пользу участников ВЭД, подчиняются Унифицированным правилам и обычаям по документарным аккредитивам (Публикация Международной торговой палаты № 500).

Инкассовая форма расчетов означает операции, осуществляемые банками на основании полученных инструкций с документами в целях получения платежа

и/или акцепта, по выдаче коммерческих документов против платежа и/или против акцепта, по выдаче документов на других условиях. Операции по документарному инкассо подчиняются Унифицированным правилам по инкассо (Публикация Международной торговой палаты № 522)

Кроме аккредитивных и инкассовых форм расчетов для дополнительного снижения риска утраты валютной выручки предприятия банк по поручению клиентов может осуществлять и *гарантийные операции* - выдать либо обеспечить выдачу гарантии в пользу иностранного контрагента по внешнеторговым контрактам либо инвестиционным проектам, включая:

- предоставление и/или предварительное авизование гарантии;
- авизование гарантии;
- изменение условий гарантии;
- увеличение суммы гарантии.

Гарантии подчиняются Унифицированным правилам по договорным гарантиям (Публикация Международной торговой палаты № 325).

При определении форм расчет и средств платежа по внешнеторговому контракту исключительно важна информация о корреспондентских отношениях банка, обслуживающего российского участника ВЭД. При выборе банка (банков), которые обслуживают расчеты по внешнеторговым контрактам, рекомендуется получить следующую информацию о потенциальном банке в целях открытия счетов и проведения расчетов:

- наличие у банка лицензии на проведения валютных операций и опыт (количество лет)
- система банков-корреспондентов, включая страны внешнеторговых интересов клиентов;
- условия (цена, как формируется) и сроки выполнения расчетов по возможным валютным операциям;
- возможности и условия получения валютных кредитов;
- наличие собственного обособленного подразделения (филиала, представительства) банка за рубежом;
- дополнительные (платные и бесплатные) услуги банка для клиентов;
- возможность проведения семинаров или обучающих мероприятий, оперативного оповещения в случае изменения действующего законодательства;
- планы банка по расширению банковских валютных и внешнеторговых услуг.

При необходимости для удобства расчетов банки-корреспонденты открывают друг другу корреспондентские счета в различных валютах. Для торговых партнеров наличие корреспондентских отношений между банками экспортера и импортера имеет существенное значение, поскольку позволяет вовремя и эффективно осуществлять международные расчеты и избегать

включения в них третьих банков (четвертых, пятых банков), и, соответственно, начисления дополнительных расходов при валютных операциях.

При выборе обслуживающего банка участнику ВЭД, кроме того, важно, чтобы банк выполнял как можно больше из нижеперечисленных видов операций в соответствии с международной практикой:

- чистое инкассо;
- документарное инкассо;
- открытие аккредитива;
- авизование аккредитива;
- подтверждение аккредитивов по экспорту и импорту;
- платежи, неоголощение аккредитива;
- выдача гарантии;
- авизование и увеличение суммы гарантии;
- прием чеков на инкассо;
- другие.

Участникам ВЭД следует работать с опытными российскими банками, взаимодействующими с банками иностранных партнеров по внешнеторговым сделкам через первоклассные западные банки с использованием новейших телекоммуникационных технологий, которые могли бы обеспечивать для них:

- высокую скорость и надежность исполнения поручений с текущей датой валютирования;
- переводы за счет бенефициара;
- платежи с конверсией средств по счету;
- оперативное исполнение запросов;
- фиксированные ставки комиссионного вознаграждения вне зависимости от суммы платежа.

При расчетах *банковскими переводами* экспортеры непосредственно (через уполномоченные банки) направляют импортерам счета и другие документы за поставленные товары. На основании этих документов плательщики направляют в свои банки платежные поручения на перевод денег на счета экспортеров или кредиторов.

Банковские переводы являются одной из простых форм проведения расчетов (необходимо заполнить заявление в банке по установленной форме) и рекомендуются для использования начинающим экспортерам. Однако, следует учитывать, что при расчете путем банковского перевода и оплате после отгрузки или получения товара покупателем предприятие обязано воспользоваться другими банковскими инструментами (например, гарантия) в целях минимизации риска неполучения валютной выручки.

При рассмотрении вопроса оплаты по экспортному контракту предприятия исключительно важно знание и использование аккредитивной формы расчетов. По оценкам экспертов, до 75-80 % расчетов по поставкам товаров в мировой торговле проводится в форме аккредитивных расчетов, поскольку ее достоинство связано с использованием устоявшихся правил и квалифицированных

посредников – исполняющих банков, иностранные компании хорошо знают и с удовольствием используют аккредитивную форму расчетов.

10.2. Валютные условия контрактов

Валютные условия контрактов имеют важнейшее значение в реализации экономических выгод, заложенных в коммерческих условиях контрактов. По согласованию сторон цены в контракте фиксируются в валюте одной из стран, которую представляет покупатель или продавец, либо в валюте третьей страны, либо в международных валютных единицах. Это что касается выбора валюты цены на товар, который является предметом контракта. Не меньшее значение имеет правильный выбор валюты платежа для осуществления взаимных расчетов между продавцом и покупателем. Валюта платежа может отличаться от валюты цены. Неправильный выбор валют, в которых устанавливаются цены и ведутся расчеты между партнерами, может в конечном итоге превратить выгодный контракт в убыточный.

Проблемы валютных условий контрактов возникают вследствие того, что от момента расчета цены и подписания контракта до момента поставки и окончания расчетов с иностранным партнером может пройти значительный срок. За это время соотношение курсов валют может измениться, и один из партнеров может понести неоправданные убытки, а другой – получить необоснованную выгоду. В зависимости от сроков валютные операции подразделяются на наличные и срочные. Наличные, в основном, осуществляются на условиях «спот», что означает расчет в момент совершения сделки или в пределах суток. По срочным расчет производится более чем через два рабочих дня после заключения сделки. Разновидностью срочных операций являются опционные сделки. Их объектом выступает право купить или продать валюту в будущем по курсу, зафиксированному в момент заключения сделки. За приобретение права купить или продать валюту выплачивается премия. Если курс валют изменился в выгодную для владельца опциона сторону, это право используется; в случае отказа от опциона теряется премия. Часто в качестве валюты платежа использовалось ЭКЮ, а в настоящее время ЕВРО

Широко практикуются валютные операции, связанные с куплей-продажей валюты с целью получения прибыли. Одной из таких валютных операций является операция валютный арбитраж. Это процесс купли-продажи валюты для получения прибыли, представляющий собой разницу в курсах одной и той же валюты на различных рынках. Различают простой и сложный арбитраж. Валютные операции совершаются по валютным курсам, являющимся соотношением двух валют. Для определения валютного курса может использоваться либо прямая, либо обратная котировка. Прямая котировка представляет собой оценку иностранной денежной единицы в национальной валюте, при обратной котировке единица национальной валюты выражается в определенном количестве иностранной валюты. Общепринятой является котировка валют по отношению к доллару США как базовой валюты котировки.

Можно рассчитывать и соотношения различных валют, зная их котировки по отношению к доллару США. Это, так называемые, кросс-курсы. Валютные режимы некоторых стран-членов международного Валютного Фонда показаны в таблице 4.

Таблица 4.
Валютные режимы некоторых стран-членов
Международного Валютного Фонда

Страна (денежная единица)	Привязка валютного курса к:	Гибкие валютные курсы
1	2	3
Австралия (доллар)		СП
Бахрейн (доллар)		ОП
Великобритания (фунт)		СП
Дания (крона)		ЕВС
Индия (рупия)		УП
Иран (риал)	СДР	
Ирландия (фунт)		ЕВС
Исландия (крона)	КВ	
Канада (доллар)		СП
Китай (юань)		УП
Мексика (песо)		УП
Новая Зеландия (доллар)		СП
Норвегия (крона)	КВ	
Руанда (франк)	КВ	
Сирия (фунт)	USD	
США (доллар)		СП
Судан (фунт)	USD	
Турция (лира)		УП
Швеция (крона)	КВ	
ЮАР (рант)		СП
Ямайка (доллар)		УП
Япония (йена)		СП

Условные обозначения денежных единиц:

USD – доллар США;

СДР – специальные права заимствования;

КВ – различные корзины валют.

Условные обозначения типов плавления:

ОП – ограниченное плавание (гибкая привязка к USD);

УВС – плавание в рамках Европейской Валютной системы;

КП – регулярная корректировка валютного курса (обычно с учетом динамики цен);

УП – другие виды управляемого плавления;

СП – свободное плавание.

Современные международные валютно-кредитные и финансовые отношения являются ведущей формой международных экономических отношений. Международная валютная система и мировой валютный рынок — это интенсивно развивающиеся процессы, которые способствуют интеграции различных стран, независимо от уровня социально-экономического развития и политической ориентации, в единое мировое хозяйство.

.Вопросы для самопроверки:

1. За счет чего экспортер может получить валютную прибыль?
2. Как и при каких условиях можно определить приемлемый для экспортера уровень снижения экспортных цен на продаваемые им товары?
3. Что нужно учитывать при выборе валюты платежа для экспортера?
4. Можно ли выбрать валюту платежа для экспортера, если цены на товар, который он собирается приобрести на вырученные от экспорта деньги, меняются?
5. При каких условиях экономически целесообразно соблюдать условия валютного опциона покупателя, а при каких лучше отказаться от соблюдения этих условий?
6. В чем суть операции валютного арбитража?

ГЛАВА 11. КРЕДИТОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

11.1. Понятие и виды кредитов в ВЭД

Многие внешнеторговые сделки осуществляются на условиях кредита. Продажа товара в кредит – один из наиболее действенных способов повышения конкурентоспособности товаров и развития экспорта.

Основные формы коммерческого кредита:

- 1) финансовый кредит;
- 2) товарный кредит

Финансовые кредиты предоставляются экспортерами обычно по отдельным кредитным соглашениям в виде денежных займов импортёрам на оплату приобретаемых товаров.

Товарный кредит – это предоставление экспортерами рассрочки платежей за поставленные товары. По длительности рассрочки кредиты делятся на краткосрочные (до одного года), среднесрочные (до пяти лет) и долгосрочные (свыше пяти лет). За отсрочку платежа импортёры выплачивают экспортёрам согласованные годовые проценты, величина которых обычно ниже текущих банковских ставок. При согласовании условий товарного кредита важное значение, наряду с решением вопросов о сумме кредита и величине годовых процентов, имеет вопрос о выборе порядка начисления процентов. Нередко на этот вопрос даже не обращают внимания, хотя, как видно, при одной и той же сумме кредита и одних и тех же годовых процентах один вариант начисления процентов больше отвечает интересам экспортера, другой вариант более выгоден импортёру.

Экспортер стремится продавать товары за наличные, чтобы быстрее включить в экономический оборот полученную выручку, повысить эффективность экспортной сделки. Импортёру, наоборот, наличная форма платежа менее выгодна, так как это ведёт к замедлению оборачиваемости средств предприятия. Более того, нередко

импортёр просто не располагает наличными. В подобных ситуациях очень выгодно заключать компенсационное соглашение, предусматривающее, например, при покупке оборудования на условиях кредита погашение кредита поставками товаров, производимых на приобретённом оборудовании.

Кредит выступает традиционным источником финансирования внешнеторговых операций и может быть использован на всех стадиях движения товара. Кредиты ВЭД классифицируются по следующим признакам:

1. формы кредитования: валютный, товарный;
2. тип кредита: а) частный; б) государственный; в) смешанные; г) кредиты международных финансовых организаций (МВФ) МФК
3. срок кредита: а) краткосрочный - до 1 года; б) среднесрочный – от 1 до 5 лет; в) свыше 5 долгосрочный.
4. способ представления: а) наличный; б) акцентный.
5. способ обеспечения: а) обеспеченные; б) бланковые.
6. условия использования: а) разовые; б) возобновляемые.
7. методы погашения: а) пропорциональные; б) прогрессивные; в) единовременные.

Кредиты могут предоставляться в товарной и денежной форме. В товарной форме кредиты предоставляются экспортерами импортерам. В денежной форме кредитование осуществляется банковскими учреждениями.

Кредиты могут предоставляться в национальной валюте экспортера, импортера, а также в валюте третьих стран.

Обеспечением кредита являются обычно товары, товаросопроводительные документы, аккредитивы, векселя, гарантии и поручительства. Существуют также бланковые, т.е. необеспеченные кредиты, которые выдаются под простое обещание и носят название овердрафт.

Использование кредитов возможно посредством разовой либо возобновляемой ссуды. Разовые кредиты предоставляются на определенную сумму и погашаются в конкретные сроки. При возобновляемом кредите определяется общий лимит кредитования и общий срок кредитования, в течение которого кредиты могут погашаться в некоторой части и автоматически возобновляются на погашенную величину.

При пропорциональном методе, т.е. равномерном, кредит погашается равными долями в течение определенного периода времени.

При прогрессивном методе погашение суммы кредита происходит по мере истечения периода кредитования. Однако кредит может погашаться единовременно в один срок с общей суммой.

Очень важно при кредитовании ВЭД определить условия кредита: валюту кредита, валюту платежа, сумму, срок, условия использования, условия погашения, стоимость кредита, вид обеспечения и методы страхования риска.

Выбор валюты кредита и валюты платежа определяется такими факторами как: степень устойчивости валюты, ее курса на валютном рынке, уровень процентных ставок, темпы инфляции, а также существующие торговые правила и обычаи.

Сумма кредита фиксируется во внешнеторговом контракте и может предоставляться одной суммой, либо в виде частей, т.е. транша.

Срок кредита определяется его целевой направленностью, т.е. зависит от вида кредитуемого товара. Так, срок кредита под закупку сырьевых товаров всегда меньше чем на закупку машин и оборудования, а в поставках сложной технической продукции традиционно используются.

11.2. Коммерческий кредит

Коммерческий кредит – это ссуда, предоставляемая фирмой экспортерам одной страны импортеру другой страны в форме отсрочки платежа за поставленный товар. В отдельных случаях импортеры также могут предоставлять коммерческие кредиты в форме авансовых платежей на производство и закупку экспортных товаров.

Особенностями коммерческого кредита являются:

- а) это кредит предоставляет друг другу фирмы нефинансового сектора экономики, которые занимаются только производством и торговлей;
- б) коммерческий кредит непосредственно связан с состоянием расчетов за внешнеторговую сделку;
- в) по своему экономическому содержанию замещается банковским кредитом;
- г) применяется в основном при торговле сложными техническими товарами.

Различают следующие формы коммерческого кредита:

- вексельный кредит;
- кредит по открытому счету;
- покупательский аванс;
- отсроченный кредит.

Вексельный кредит- форма коммерческого кредита предоставляемого экспортером импортеру в виде отсрочки платежа, на которую оформляется вексель. В этом случае экспортер после заключения внешнеторгового контракта выставляет переводной вексель на импортера, который при получении соответствующего пакета документов акцептует его.

Отсрочка платежа - форма коммерческого кредита, при котором экспортер предоставляет импортеру отсрочку платежа без оформления векселя под письменное обязательство плательщика осуществить платеж в определенный срок. Отсрочка платежа применяется только в том случае, если контрагенты

выбрали аккредитивную форму или инкассо и действует такой срок от 30 до 90 дней.

Кредит по открытому счету предоставляется на основании соглашения между экспортером и импортером, путем записи на счет импортера в качестве долга суммы проданных или отгруженных товаров, которые будут погашаться в установленные сроки.

Платежи могут проводиться через 30-90 дней после отправки товара. Кредит по открытому счету удобен экспортеру при многократных поставках однородного товара небольшими партиями. В этом случае обеспечением кредита выступает гарантия платежа банком.

Покупательский аванс- форма кредита. Предоставляемого путем выплаты аванса импортером в соответствии с условиями внешнеторгового контракта. Как правило, авансовые платежи составляют от 10 до 25% от стоимости товара.

Преимуществами всех форм коммерческого кредита являются:

- а) возможность определения условий кредита самими внешнеторговыми партнерами;
- б) независимость от государственного регулирования экспорта;
- в) возможность продления сроков кредита.

К недостаткам коммерческого кредита относятся:

- а) зависимость возможности получения кредита и его условий от финансового положения экспортера;
- б) повышается цена товара по сравнению с закупкой аналогичного товара в условиях завершённых расчетов или в условиях наличных расчетов.

11.3.Лизинг как форма косвенного финансирования ВЭД

Лизинг, как одна из форм кредитования ВЭД возникла в 60-е годы 20 в. В переводе означает «брать в аренду», «кредит», «аренда». С экономической точки зрения лизинг – это специфическая форма финансирования инвестиций, в основные фонды, посредством их приобретения специализированной лизинговой компанией или банком с последующей передачей для производственного использования на условиях аренды лизингополучателю.

Современный лизинг имеет сложное экономическое содержание, поскольку он одновременно аренда , форма финансирования , форма инвестирования и форма кредита.

Лизинговая сделка предполагает всегда участие трех сторон:

- 1) лизингодателя- это специализированная лизинговая компания;
- 2) лизингополучатель – любой хозяйствующий субъект;
- 3) поставщик объекта лизинговой сделки – производитель данного объекта.

По составу участников различают:

- прямой лизинг –при котором собственник имущества самостоятельно сдает объект в лизинг, т.е. это двухсторонняя сделка;

- возвратный лизинг – при котором лизинговая компания покупает у владельца оборудование, затем предоставляет его ему же на условиях лизинга;
- косвенный лизинг – когда передача имущества происходит через посредника, здесь уже три участника.

Кроме этого по степени окупаемости и условиям амортизации различают: финансовый лизинг; оперативный лизинг.

При финансовом лизинге в течении времени действия лизингового договора лизингодателю выплачивается вся стоимость имущества. Как правило, финансовый лизинг целесообразен при закупке дорогостоящего оборудования и требует обязательно сотрудничество с банком.

Оперативный лизинг характеризуется тем, что за срок действия лизингового договора лизингодателю выплачивается только часть стоимости лизингового объекта, т.е. частичная амортизация. Он используется для объектов с большей степенью морального износа.

Лизинговая сделка предполагает, что потенциальный лизингополучатель самостоятельно определяет производителя необходимого ему оборудования, решает некоторые технические вопросы и добивается предварительной договоренности о будущей доставке.

Лизинг отражает отношения купли-продажи и аренды одновременно, но экономической основой лизинговой сделки является кредитная операция, в которой заемные средства предоставляются не в денежной форме, а в материально овеществленной.

Одним из наиболее сложных элементов подготовки лизингового договора является определение суммы лизинговых платежей.

Лизинговые платежи представляют собой целый комплекс различных операций, классифицирующихся по форме платежей, по методу начисления, по периодичности внесения, по способу уплаты.

По методу начисления лизинговых платежей стороны могут выбрать:

- метод «с фиксированной общей суммой», когда общая сумма платежей начисляется равными долями в течение всего срока договора в соответствии с согласованной сторонами периодичностью;
- метод «с авансом», когда лизингополучатель при заключении договора выплачивает лизингодателю аванс в согласованном сторонами размере, а оставшая часть общей суммы лизинговых платежей (за минусом аванса) начисляется и уплачивается в течение срока действия договора, как и при начислении платежей с фиксированной общей суммой;
- метод «минимальных платежей», когда в общую сумму платежей включаются сумма амортизации лизингового имущества за весь срок действия договора, плата за использованные лизингодателем заемные средства, вознаграждение и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором, а также стоимость выкупаемого лизингового имущества, если выкуп предусмотрен договором.

По периодичности выплат: в договоре лизинга стороны устанавливают режим выплат (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, еженедельно), сроки внесения платы по числам месяца.

По способам уплаты: по соглашению сторон взносы могут осуществляться равными долями, в уменьшающихся или увеличивающихся размерах.

Количественный анализ проблемы сравнительной оценки покупки основных средств или приобретения их по лизингу с позиции лизингополучателя можно свести к определению современных величин платежей (PV), возникающих в процессе проведения операций и последующего их сравнения.

Поскольку денежный поток в случае покупки и в случае лизинга означает для арендатора расходование средств, предпочтение следует отдать операции, минимизирующей общую величину расходов. Другими словами, более выгодной является операция, обеспечивающая меньшую современную стоимость денежного потока – PV, возникающего в процессе ее проведения.

На наш взгляд, необходимо выполнять расчеты по следующим этапам:

1 этап. Определяется современная стоимость налоговых платежей для каждого периода в случае лизинга по следующей формуле:

$$PV_n(L) = E_0 + \sum \frac{L_t * (1 - T)}{(1 + r)^t};$$

где: L_t – арендная плата в периоде;

T – ставка налога;

E_0 – авансовые платежи на момент времени t ;

r – норма дисконта.

Поскольку общая постановка проблемы предполагает финансирование покупки оборудования полностью за счет заемных средств, по умолчанию величина нормы дисконта может быть определена равной после налоговой цене кредита:

$$r = k * (1 - T)$$

где k – банковская ставка за пользование кредитом.

Далее необходимо составить полный план погашения кредита, чтобы выделить процентную часть долга (P_t) для каждого периода, поскольку она подлежит вычету из налогооблагаемой базы. Для этого определим величину периодического платежа (K_t). По условию договора долг погашается равными долями. Проблема сводится к определению одного из параметров простого аннуитета по известным значениям его современной величины PV, процентной ставки « K » и срока операции « n ». Величину платежа по кредиту можно определить по следующей формуле:

$$K_t = PV * \left(\frac{r * (1 + r)^n}{1 - (1 + r)^{-n}} \right);$$

Поскольку проценты начисляют на остаток долга, найти сумму за соответствующий период можно по следующей формуле:

$$P_t = B_t * k;$$

где: B_t – остаток долга на начало периода;

k – процентная ставка за кредит.

Следующим этапом анализа является разработка плана амортизации оборудования. Используется один из методов списания, рассчитывается норма амортизационных отчислений.

2 этап. Определяется современная стоимость посленалоговых платежей для случая покупки по формуле:

$$PV_n(K) = E_0 + \sum \frac{K_t - P_t T_t - A_t T}{(1+r)^t} - \frac{SV_n}{(1+r)^n};$$

где: K_t – периодический платеж по погашению кредита;

A_t – амортизационные отчисления в периоде t ;

P_t – процентная часть периодического платежа в периоде t ;

$S * V_n$ – современная величина остаточной стоимости оборудования на конец срока операции;

3 этап. Производится сравнение полученных результатов с последующим принятием окончательного решения.

Если современная стоимость потока платежей в случае лизинга меньше, чем в случае покупки, целесообразнее взять оборудование в лизинг, т.е. имеет место общее правило: если $PV_{\text{покупка}} < PV_{\text{лизинг}}$, то следует купить, если иначе – брать в лизинг.

Важнейшее значение для лизингодателя имеет определение величины арендной платы, обеспечивающей получение заданной нормы доходности. Задача сводится к определению величины арендной платы, обеспечивающей требуемую доходность операции после вычета налоговых платежей. Процедура определения этой величины можно свести к выполнению следующих расчетов.

Во-первых, определить современную стоимость платежей, связанных с владением активом. Элементами этих платежей, прежде всего, являются налоговый «щит», образуемый за счет амортизационных отчислений, а также доходы, полученные в конце срока лизинговой операции. Сюда же могут быть отнесены различные налоговые льготы, связанные с инвестированием средств в данный вид активов лизинговой компанией. Формула, по которой ведется расчет, может быть представлена в следующем виде:

$$PV = I_0 * T + \sum \frac{A_t * T}{(1+r)^t} - \frac{SV_n}{(1+r)^t};$$

где: T – ставка налога;

A_t – амортизационные отчисления в периоде t ;

SV_n – современная величина остаточной стоимости оборудования на конец срока операции;

I_0 – стоимость оборудования;

r – норма дисконта (доходности).

Величина PV нужна нам для определения величины суммы, подлежащей возмещению от проведения операции.

Величину S можно вычислить, используя формулу:

$$S = I_0 - PV$$

Во-вторых, рассчитать величину после налоговой арендной платы(NR) по формуле:

$$NR = S * \left(\frac{r * (1+r)^n}{1 - (1+r)^n} \right);$$

где:

$$S = I_0 - PV$$

В-третьих, необходимо рассчитать искомую величину доналоговой арендной платы «R» по формуле:

$$R = NR / (1-T)$$

Таким образом, определяется величина арендной платы, адекватная после налоговой норме доходности.

11.4. Факторинг как форма косвенного финансирования ВЭД

Факторинг- это форма косвенного финансирования ВЭД. В переводе с английского означает «посредник». С точки зрения экономического содержания факторинг- это форма финансирования оборотного капитала поставщика, путем покупки банком денежных требований поставщика к покупателю и их инкассация.

Факторинговая компания покупает у своих клиентов их платежные требования на условиях немедленной оплаты от 80 до 90% стоимости счетов-фактур. Авансируя поставщика до наступления срока платежа, факторинговая компания, таким образом, предоставляет ему кредит. Оставшаяся часть суммы за вычетом процентов за кредит и комиссионных выплачивается строго определенные сроки, независимо от поступления выручки от покупателя. До наступления срока эти средства зачисляются на блокированный счет клиента и служат для покрытия непринятых факторинговой компанией коммерческих рисков. После оплаты долга факторинговая компания ликвидирует данный счет и возвращает средства клиенту.

Классический факторинг выполняет следующие функции:

- финансирование поставщика;
- инкассация дебиторской задолженности;
- страхование финансовых рисков;
- ведение счетов связанных с получением дебиторской задолженности.

В соответствии с Конвенцией о международном факторинге, операция считается факторинговой, если она удовлетворяет хотя бы двум требованиям из четырех:

- 1) наличие кредитования в форме предоплаты долговых требований;
- 2) ведение бухучета поставщика, прежде всего учета реализации продукции;
- 3) инкассирование его задолженности;
- 4) страхование поставщика от кредитного риска.

Сферой факторингового обслуживания является прежде всего отрасли экономики, где в силу специфики производимой продукции, технологий ее производства функционируют средние и малые предприятия.

В международной практике различают 2 вида факторинга:

- внутренний;

- международный.

При внутреннем факторинге все участники операций являются резидентами одной страны, а при международном факторинге один из участников является нерезидентом.

По признаку принятия кредитного риска поставщика различают: факторинг с правом регресса; факторинг без права регресса.

Основным источником правового регулирования международных факторинговых операций является Конвенция ЮНИДРУА (Международного Института по Унификации Частного Права) о международном факторинге, принятая в Оттаве 26 мая 1988 г. (далее – Конвенция). Разработка и заключение данного международного соглашения явились первым серьезным шагом в создании нормативной базы для отношений, касающихся международного факторинга, поскольку в настоящее время в национально-правовом плане этот вид договора законодательно урегулирован в довольно незначительном числе стран. В данной конвенции содержатся унифицированные материально-правовые нормы, регулирующие международные факторинговые операции, и обеспечивающие баланс интересов всех ее участников.

Ст.2 Конвенции определяет сферу ее применения: «в случаях, когда денежные требования, будучи уступлены по факторинговому контракту, вытекают из контракта купли-продажи товаров между поставщиком и должником, осуществляющими предпринимательскую деятельность на территории различных государств и: такие государства и государство, где осуществляет свою деятельность финансовый агент, являются Договаривающимися государствами; или контракт купли-продажи товаров и факторинговый контракт регулируются правом государства-участника».

Если какая-либо из сторон договора факторинга имеет более чем одно место осуществления бизнеса, то в соответствующей статье подразумевается место деятельности, которое имеет наиболее тесную связь с факторинговым контрактом и его исполнением с учетом обстоятельств, известных или предположительно известных сторонам в любое время перед заключением или при заключении этого контракта. Такой факторинг носит название «международный», в отличие от внутреннего факторинга, при котором стороны договора купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране. Важно отметить, что нормы Конвенции носят диспозитивный характер, т.е. стороны могут договориться о том, что они исключают для своих договорных отношений действие конвенционных положений. Однако если применение Конвенции исключается, то такое исключение должно касаться всей Конвенции (ст.3). Унифицированные материально-правовые нормы, заключенные в договоре международного факторинга, могут не охватывать всех аспектов, регулируемых Конвенцией отношений. Пункт 2 ст. 4 предусматривает, что вопросы, относящиеся к сфере деятельности Конвенции, но ею специально нерегламентированные,

подлежат разрешению на основе общих принципов этого документа, а в случае отсутствия таковых – регулируются законом, применяемым на основании коллизионных норм. Таким образом, национальное право, установленное в соответствии с надлежащими коллизионными принципами прикрепления, в определенных случаях применяется субсидиарно.

В операции факторинга обычно участвуют три лица:

- 1) финансовый агент (импорт/экспорт-фактор, цессионарий);
- 2) клиент (поставщик, экспортер);
- 3) кредитор (дебитор, покупатель, должник, импортер).

Что касается Российской Федерации, то ст. 825 ГК РФ прямо ограничивает круг лиц, которые по договору факторинга могут выступать в качестве финансовых агентов. Ими могут быть только банки, иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого типа. Вместе с тем, банки и иные кредитные организации вправе осуществлять эту деятельность уже в силу своего статуса, не получая дополнительного разрешения.

На практике финансовые институты, предоставляющие факторинговые услуги, (фактор-фирмы) создаются крупнейшими банками (или специализированные факторинговые подразделения банков выполняют функции фактор-фирм), что обеспечивает высокую надежность факторинговых сделок и минимальные издержки для клиентов. Разветвленная сеть специализированных филиалов для факторингового обслуживания предприятий в различных странах создана крупными транснациональными корпорациями. На международном уровне действует ассоциация «Фэкторз чейн интернэшл», членами которой являются 95% факторинговых компаний из 40 стран мира.

В мировой практике встречаются два вида факторинга: конвенционный (открытый) и конфиденциальный (неоткрытый или закрытый). При конфиденциальном факторинге никто из контрагентов клиента не осведомлен о переуступке им счетов-фактур финансовому агенту. В данном случае дебитор ведет расчеты с самим поставщиком, который после получения платежа должен перечислить соответствующую его часть факторинговой компании для погашения кредита. Только в случае, если покупатель не заплатит после наступления срока платежа, фактор информирует его о факте переуступки. В международной практике такое уведомление происходит обычно через 60 дней после наступления срока платежа. Начиная с этой даты, покупатель обязан платить уже фактору, а в случае неплатежа и наличии страхования кредитного риска фактором, последний обязан заплатить поставщику (в международной практике обычно через 90 дней после уведомления покупателя о факте переуступки).

При конфиденциальном факторинге Фактор осуществляет только финансирование и/или защиту от риска неплатежа, в то время как административное управление дебиторской задолженностью лежит на

поставщике, который должен осуществлять эти услуги от имени нового владельца долгов -Фактора.

11.5. Форфейтинг

Форфейтинг - форма среднесрочного финансирования, подобен прямому экспортному факторингу.

Форфейтинг – (франц. означает «целиком», «общей суммой»). С экономической точки зрения, форфейтинг означает предоставление определенных прав в обмен на наличный платеж. Форфейтирование – покупка банком или специализированной компанией на полный срок и на заранее установленных условиях долговых требований экспортера без права регресса к продавцу.

Отличительной особенностью форфейтинга является то, что в соответствии с форфейтинговым соглашением банк покупает у экспортера долговые требования к импортеру без оборота на продавца. Все риски экспортера переходят к банку. Банк с целью страхования рисков требует соответствующую гарантию платежа по обязательствам импортера. В качестве требуемых долговых инструментов выступают векселя.

Форфейтинг-это среднесрочное кредитование внешнеторговых сделок в форме покупки у экспортера переводных векселей и других платежных требований, акцептованных импортером. Во внешней торговле Форфейтинг означает покупку (без регресса у экспортера) векселей или других требований, возникающих из товарных поставок, специальным кредитным институтом (форфейтером) при предоставлении достаточного обеспечения.

Форфейтер не имеет права предъявлять какие-либо претензии к экспортеру (форфейтисту) в случае неплатежа импортера.

Форфейтинг обычно применяется при поставках оборудования на крупные суммы. Длительность отсрочки платежа составляет от 6 мес. до 5-7 лет. Все риски экспортера переходят форфейтору, который обеспечивает защиту интересов, нуждается в получении гарантии- вексельного поручительства.

Форфейтор требует от экспортера уплаты ежегодного комиссионного вознаграждения в размере 1-1,2% . Для обслуживания крупных сделок форфейторы образуют консорциумы.

Преимущества для экспортера:

долгосрочное получение наличной выручки и ускорение оборотного капитала;

страхование риска неплатежа и валютного риска;

частичное высвобождение

Недостатком является высокая стоимость, т.к. ставка форфейтирования должна покрывать форфейтору стоимость привлечения средств, а т.ж. страховые, кредитные и валютные риски.

Для импортера преимуществами являются:

альтернативная форма финансирования;

ускоряет заключение коммерческого контракта;
позволяет избежать ограничений, связанных с получением банковского кредита;

носит конфиденциальный характер.

Схема форфейтинговой операции:

экспортер и импортер заключают внешнеторговый контракт;
экспортер обращается к банку с заявкой на продажу векселей. Между экспортером и банком заключается соглашение;
экспортер осуществляет поставку товара;
импортер выписывает вексель и авалирует его в банке своей страны;
банк- авалист пересылает вексель экспортеру;
экспортер предъявляет вексель банку-форфейтору;
банк- форфейтор выплачивает экспортеру сумму векселя за вычетом дисконта;
банк- форфейтор перепродает вексель на вторичном рынке специализированной форфейтинговой компании;
форфейтинговая компания при наступлении срока платежа;
импортер через свой банк оплачивает вексель в установленный срок.

Передача векселей экспортером банку-форфейтору осуществляется по индоссаменту. Банк-форфейтор при оплате приобретаемых векселей выдает экспортеру письменное обязательство, в соответствии с которым последний не отвечает по требованию в случае неплатежа должника.

Форфейтинг в отличии от факторинга однократная операция, т.к. связана с взиманием денежных средств только по донному конкретному документу.

Форфейтинг обязательно предполагает наличие вторичного рынка, на котором возможна продажа приобретенных коммерческих векселей.

Оценка рисков и расходов форфейтинговых компаний зависит от системы страховых рисков с учетом всего срока финансовых операций. Поэтому главной составной издержек являются дисконтные ставки, которые устанавливаются форфейтинговой компанией индивидуально для каждой страны, на территории которой расположен ее клиент.

Форфейтер берет на себя фактически все виды риска.

Продавая требование к импортеру по предоставляемому ему кредиту, поставщик получает практически наличные деньги. В зависимости от кредитоспособности импортера срок покупаемых требований ограничивается 2-5 годами, иногда — до 7 лет. Принимаемые к форфейтированию векселя должны быть обычными векселями на импортера с авансом банка страны покупателя, а другие требования — с банковской гарантией. В банковской практике это покупка на полный срок на заранее установленных условиях векселей, других долговых и платежных документов.

В отличие от традиционного учета векселей форфейтирование обычно применяется:

а) при поставках оборудования на крупные суммы;

б) с длительной рассрочкой платежа от 6 месяцев до 5-7 лет
в) содержит гарантию (аваль) первоклассного банка, необходимые для переучета векселей.

Общие расходы по форфейтированию исчисляются путем дисконтирования суммы требований. Размер дисконта зависит от платежеспособности импортера, срока кредита, рыночных процентных ставок в данной валюте. Основными документами, используемыми в форфейтинге, являются векселя, а иногда другие виды ценных бумаг.

Существует два возможных инициатора форфейтинговой сделки - экспортер и импортер. Чаще всего в этой роли выступает экспортер либо его банк. Первое, что должен определить для себя форфейтер, - это характер сделки, т.е. выяснить, с какими ценными бумагами ему придется иметь дело - финансовыми или товарными.

Финансовые векселя - это ценные бумаги, выпущенные с целью аккумуляции средств. Товарные векселя оформляются в случае сделок купли-продажи продукции.

После того как форфейтер выяснит характер сделки, он должен определить: 1.Объем финансирования, валюту, срок. 2.Кто является экспортером, и в какой стране он находится. 3.Кредитоспособность экспортера, кто является гарантом, и из какой он страны. 4. Оформление долга, подлежащего форфейтированию: простым векселем, переводным и т.д. 5.Страхование долга. 6. Периоды погашения векселей, суммы погашения. 7.Вид экспортируемых товаров. 8.Дата поставки. 9. Сопровождающие документы. 10. Платеж форфейтеру (страна)

После того как форфейтер получит ответы на вышеперечисленные вопросы, он должен провести кредитный анализ. Большинство форфейтинговых операций осуществляется банками, и кредитный анализ является обязательным этапом подготовки сделки. После того как достигнута предварительная договоренность о сделке, форфейтер посылает документы с предложением (телексом или письмом) экспортеру, который должен письменно подтвердить свое согласие. Форфейтер также перечисляет документы, с которыми ему необходимо ознакомиться до того, как он приступит к дисконтированию векселей (лицензия на экспорт товаров, иные уведомительные документы).

Преимущества для экспортера:

Предоставление форфейтинговых услуг на основе фиксированной ставки.

Финансирование за счет форфейтера без права регресса на экспортера.

Возможность получения наличных денег сразу после поставки продукции или предоставления услуг, что благотворно отражается на общей ликвидности, снижает объем банковских займов, дает возможность реинвестирования средств.

Отсутствие затрат времени и денег на управление долгом или на организацию его погашения.

Отсутствие рисков (все валютные риски, риски изменения процентных ставок, а также риск банкротства гаранта несет форфейтер).

Простота документации и возможность быстрого оформления вексельных долговых инструментов.

Конфиденциальный характер данных операций.

Недостатки для экспортера:

Необходимость подготовить документы таким образом, чтобы на самого экспортера не было регресса в случае банкротства гаранта, а также необходимость знать законодательство страны импортера, определяющее форму векселей, гарантий и авалья.

Возможность возникновения затруднений в случае, если импортер предлагает гаранта, не устраивающего форфейтера.

Более высокая, чем при обычном коммерческом кредитовании, маржа форфейтера.

Преимущества для импортера

Простота и быстрота оформления документации.

Возможность получения продленного кредита по фиксированной процентной ставке.

Возможность воспользоваться кредитной линией в банке.

Недостатки для импортера

Уменьшение возможности получить банковский кредит при пользовании банковской гарантией.

Необходимость платить комиссию за гарантию.

Более высокая маржа форфейтера.

Преимущества для форфейтера

Простота и быстрота оформления документации.

Возможность легко реализовать купленные активы на вторичном рынке.

Более высокая маржа, чем при операциях кредитования.

Недостатки для форфейтера

Отсутствие права регресса в случае неуплаты долга.

Ответственность за проверку кредитоспособности гаранта.

Необходимость нести все процентные риски до истечения срока векселей.

Невозможность совершить платеж раньше срока.

Преимущества для гаранта

Простота оформления сделки.

Получение комиссии за свои услуги.

Вопросы для самопроверки:

1. Каковы основные условия кредита, при кредитовании ВЭД?
2. Что относится к преимуществам всех форм коммерческого кредита?
3. Каковы требования предъявляемые к факторинговым операциям?
4. Каков механизм форфейтинговых операций?
5. В чем проявляется различие форфейтинга от факторинга?

ТЕМА 12. ОСОБЫЕ РЕЖИМЫ ВЭД

12.1. Приграничное сотрудничество как форма и особый режим ВЭД

В результате либерализации ВЭД возникли предпосылки для активизации региональных связей на основе расширения прав местных органов власти, заключения договоров о разделении полномочий между федеральным центром и субъектами РФ и принятия программ развития отдельных экономических районов.

Углубление развития внешнеэкономических региональных связей в настоящее время является одним из важных направлений стратегии внешнеэкономической политики России.

Содержание связей между соседними территориями России с зарубежными странами и внутри России- межрегиональное сотрудничество, обобщенно можно представить в трех основных моделях: Европейской; Постсоветской; Азиатской.

Для Европейской модели характерно широкое участие в приграничном сотрудничестве органов власти субъектов РФ и местного самоуправления на основе договоров с аналогичными территориальными органами соседних стран, причем сферой сотрудничества является не только торговля и транспорт, но и экология, образование, культура, информация, новые технологии. Такое взаимодействие реализуется через совместно разрабатываемые проекты.

Постсоветская модель предполагает установление приграничного сотрудничества со странами СНГ. Его целью является снятие экономических барьеров, возникающих в связи с образованием новых государственных границ. Учитывая депрессивное состояние многих регионов и крайне ограниченные финансовые ресурсы, речь идет не о реализации инвестиционных проектов, а об восстановлении нарушенных экономических связей, в соответствии с законодательством соответствующих стран.

Для Азиатской модели характерно развитие приграничной торговли на бартерной основе. Использование фактора близости к сопредельным государствам стратегически важно для расширения экспортного потенциала в пределах регионального и субрегионального сотрудничества, тем более что рынок соседних стран может способствовать выдвижению России к новым внешним рынкам сбыта. Одновременно углубление производственно-технологической кооперации российских и зарубежных предприятий и фирм повышает взаимную заинтересованность в росте конкурентоспособности их продукции, расширении объема арендных сделок и консигнационных операций и другого рода внешнеторговых сделок, в том числе в рамках встречного товарообмена.

В ряде обстоятельств, например, при объемной территории и протяженности границ отдельных стран, соседствующих с частью экономически и политически неравнозначных государств, не располагающих условиями для полноценной интеграции, ППТ может стать эффективной формой взаимодействия с отдельными их регионами или даже населенными пунктами пограничных зон.

При обосновании статуса приграничной торговли следует исходить из сложившихся в мировой практике торговых обычаев и традиций особых условий товарообмена, международных правовых норм, двусторонних межгосударственных торговых соглашений и протоколов, а также реальностей современного геополитического расположения стран.

Термин «приграничная торговля» в положениях ГАТТ/ВТО трактуется как преференциальное исключение из правил режима наибольшего благоприятствования для сопредельных государств узкой приграничной полосы - на удалении около 15 км по обе стороны национальных границ, в целях облегчения обмена товарами и услугами в случае, если они производятся и потребляются непосредственно в пределах этих территорий. Этот термин также встречается в документах Всемирного Банка и отличается от предыдущей формулировки лишь в части допустимой удаленности приграничных зон от линии государственной границы, на расстоянии 30 км.

Концепция приграничного сотрудничества РФ, как особого режима ВЭД утверждена правительством РФ в 2001 г., кроме того 5 января 2003 г. Россия присоединилась к Европейской рамочной конференции о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей. Подписав данный документ федеральные власти взяли на себя обязательство оказывать содействие приграничному сотрудничеству регионов с регионами сопредельных государств, и 15 сентября 2004 г. решением глав правительств участников СНГ была утверждена концепция межрегионального и экономического сотрудничества государств, что и послужило началом развития новых форм и режимов ВЭД.

В результате геополитических преобразований 11 регионов РФ граничат с Казахстаном, 7 регионов с Грузией, 6 регионов с Украиной, по 2 региона с Белоруссией и Эстонией, по 1 региону с Азербайджаном, Латвией и Литвой.

Новые границы России в своем большинстве проходят по экономически слабым территориям, исходя из чего объективно требуют поиска особых режимов хозяйствования для данных регионов, которые выражаются, например: в реализации приграничной и прибрежной торговли между промышленно-производственными и торговыми предприятиями соседних государств.

Особую роль проблематика приграничного сотрудничества играет для России, имеющей громадный пограничный периметр, который составляют весьма различные по природным, демографическим, экономическим и т.д. характеристикам территории. На приграничных территориях, административно входящих в состав 48 субъектов РФ, где проживает около 12 млн. человек, уровень безработицы в среднем в 1,5 – 2 раза выше, чем в среднем по стране, а среднедушевой уровень доходов населения примерно на столько же ниже. Более, чем 70% регионов-реципиентов федерального бюджета представлены приграничными территориями. Население этих регионов во многом лишено возможности увеличения благосостояния за счет внешних факторов. Таким образом, особые режимы хозяйствования затрагивают интересы участников ВЭД

и могут быть установлены не только в приграничных территориях, но и внутри регионов. В этом случае создается особый режим ВЭД – СЭЗ.

Вместе с тем, в приграничных российских регионах ДВ в последние 10 лет наметилась тенденция по приобретению представителями КНР российских предприятий и производств, в частности, в лесозаготовительном и аграрном секторах и сфере товарного обращения. Более того, возглавив такие структуры, китайские предприниматели предпочитают привлекать своих соотечественников в качестве дешевой рабочей силы, часто даже более высокой профессиональной квалификации, с целью наращивания прибыли за счет сокращения расходов по заработной плате. По некоторым официальным статистическим данным, не менее чем в 4 раза. В то же время на территории приграничных зон КНР растет число торгово-посреднических фирм на базе российского капитала, в то время как доступ зарубежного бизнеса в производственный сектор даже в этих регионах возможен лишь при объемных инвестиционных вложениях.

Принципиально значимым фактором в развитии регионов ППТ Китая является государственная децентрализованная налоговая политика, благодаря которой до 1/3 налоговых поступлений остаются в приграничных регионах. К тому же заметным фактором в числе основных структурных сдвигов в их экономике является вновь сформировавшийся сектор услуг. С одной стороны, это стало возможным благодаря товарообменным операциям, которые сопровождаются необходимым спектром услуг, а с другой - созданной инфраструктуре, позволившей, в т.ч. развивать туристические услуги, включая кросс-границный туризм. В отдельных приграничных провинциях - Хэйлунцзян, г.Хэйхэ, по оценке специалистов, доля туристов из России, пользующихся безвизовым режимом сроком до 30 дней, достигает 87% от их общего потока, а годовой доход от туристических услуг в составе РВП оценивается на уровне 9,6%, или 30,4 млн долл., в то время как на сопредельной с Китаем российской территории - не более чем в 0,7 млн. долл.

В отличие от Китая, в России на протяжении последсотрудничества с контрагентами соседних стран. По этой же причине не ведется статистический мониторинг за товаропотоками ППТ, где имеет место неконтролируемый неформальный оборот. По оценкам специалистов, из-за отсутствия или различий стандартов в статистическом учете, единообразном понимании приграничных товарообменных операций и других терминологических категорий, не только появляются расхождения в оценке объемов каждой из стран, но и создаются проблемы в выявлении динамики, тенденций и структурных составляющих ППТ. В частности, это имеет место в системе учета товарообмена между КНР и РФ. Например, в последние 10 лет официальная статистика по объемам приграничной торговли в регионе ДВ, по данным ФТС РФ, отличалась в среднем в 1,3 раза в пользу Китая.

Отсутствие должного внимания к перспективной политике приграничного сотрудничества на федеральном уровне, особенно в отношении такого стратегического партнера, как Китай, практически не способствует социально-

экономическому развитию административных региональных территорий ДВ РФ. Они до сих пор не получили никакого приграничного статуса и привилегированных условий торгово-экономического сотрудничества с сопредельными регионами Китая, даже в точках их максимального географического сближения, как, например, г. Благовещенска и г. Хэйхэ. Высказанные ранее инициативы от лица региона РФ по формированию здесь особой экономической зоны с соответствующими элементами управления и необходимой инфраструктурой не нашли поддержки на федеральном уровне, а разработанные строительно-инфраструктурные проекты так и не были реализованы. В результате, этот административный регион РФ не получает никаких преимуществ от выгод региональной специализации и близости к бурно развивающейся экономике Китая и его ДВ территорий, многие из которых приобрели более высокий, чем прежде, статус. Так, согласно региональной статистике, уровень снижения промышленного производства продукции в Амурской обл. за минувшие 20 лет достиг почти 40%, а объем РВК к началу текущего десятилетия в 10-23 раза меньше аналогичного показателя соседней китайской приграничной провинции Хэйлунцзян и города Хэйхэ соответственно. Исходя из опыта КНР, приграничная торговля может стать частью федеральных программ развития депрессивных регионов РФ, что требует ее отражения в составе государственной внешнеэкономической политики и принятия важнейших государственных решений по законодательному и инвестиционному оформлению режимов ППТ в России.

12.2. Цели и предпосылки создания СЭЗ

Современный этап развития мирового хозяйства характеризуется интенсивным развитием МЭО. Процессы интеграции, транснационализации и глобализации мирового хозяйства способствует тому, что национальные экономики становятся все более открытыми, сближаются и взаимодополняют друг друга, развиваются международные региональные структуры. Эти тенденции привели к тому, что динамическое развитие отдельной национальной экономики стало невозможным без вовлечения ее в систему МРТ и мировых торгово-финансовых потоков. Одним из способов достижения этой цели является создание СЭЗ.

СЭЗ получили мировое распространение во многих странах. К началу 20 в. в мире функционировало больше 4 тыс. СЭЗ разного типа. Через СЭЗ проходит приблизительно 30% мирового товарооборота. Экономика СЭЗ имеет высокую степень открытости по отношению к внешнему миру, а режим хозяйственной деятельности, формируемый в зональных образованиях, направлен на привлечение инвестиций. В современной экономической литературе отсутствует единое общепринятое определение СЭЗ. Однако, большинство экономистов определяют СЭЗ как социально-экономическое образование, характеризуется следующими принципами:

- 1) определенной обособленностью в территориальном, законодательном и хозяйственном плане;
- 2) созданием особой системы льгот, преференций и стимулов, не примененных в остальных частях страны;
- 3) тесной связью с мировым рынком.

Основной целью создания СЭЗ для страны учредителя является интеграция в мировое хозяйство. Интеграционные процессы осуществляются на микроуровне, мезо уровне и макроуровне.

На макроуровне интеграция происходит на основе развития межфирменных связей и создание экономически обособленной территории с преференциальным режимом деятельности, куда и устремляется иностранный капитал.

Региональная интеграция происходит в форме создания зон свободной торговли, промышленно- производственных зон, способствующих углублению сотрудничества и адаптации страны-учредителя к новым условиям межстранового взаимодействия.

Региональная интеграция является определенным этапом мировой интеграции и может привести к интеграции и на макроуровне, происходящей на основании согласования национальных политик стран и формирования экономических объединений – международных экономических зональных структур.

К частным целям создания СЭЗ относятся: привлечение иностранных инвестиций; оптимальное использование собственных ресурсов; решение социальных задач; насыщение национального рынка; возможность доступа к современным передовым знаниям.

Для создания СЭЗ необходимо наличие определенных условий. Политическая предпосылка предполагает возможность создания и функционирования СЭЗ в приемлемых для инвесторов условиях функционирования. Экономическая предпосылка отражает реальную экономическую ситуацию в стране СЭЗ, общее состояние экономики, степень инвестиционного риска, принципы хозяйствования, инфляция, формы собственности. Географическая предпосылка представлена выбором режима СЭЗ. Правовая предпосылка представляет собой отработанную систему законодательных и нормативных актов, регулирующих различные стороны деятельности СЭЗ- это одно из основных условий для обеспечения стабильного и результативного развития СЭЗ в любом государстве. Организационная предпосылка предполагает наличие действенной системы управления СЭЗ.

12.3. Виды СЭЗ

В мировой практике существует широкое разнообразие моделей СЭЗ, каждая из которых имеет свою специфику, обусловленную множеством факторов, месторасположением, размером СЭЗ и т.д. , в связи с чем организационно-функциональная структура СЭЗ достаточно сложна.

СЭЗ классифицируется по нескольким критериям:

- 1) по функциональному признаку;
- 2) по степени интегрированности в мировую экономику;
- 3) по форме собственности и национальной принадлежности.

Представителями первого поколения СЭЗ являются зоны свободной или внешней торговли. Это небольшие территориальные образования, выведенные за пределы национальной таможенной территории, создаваемые с целью стимулирования внешней торговли. В них обычно осуществляется перепродажа, подготовка товаров, складирование, хранение, сортировка, паковка. К этому типу зон относятся создаваемые в международных аэропортах и вокзалах магазины, где осуществляется беспошлинная розничная торговля.

Промышленно- производственные зоны- это компактные территории от 5 до 20 км² со специальным таможенным режимом, где промышленные предприятия производят экспортную или импортозамещающую продукцию, пользуясь финансовыми и фискальными льготами.

Среди промышленно- производственных зон выделяют: экспортные зоны; импортозамещающие зоны; смешанные зоны.

Целью экспортной зоны является активное привлечение иностранных инвестиций для организации экспортного производства. Основные условия- экспортная ориентация производства, что подразумевает экспорт более 85% объема произведенной продукции. Экспортные зоны получили наибольшее распространение в развивающихся странах, а также в США и Великобритании.

К импортозамещающим зонам относятся территориальные структуры, ориентированные на внутренний рынок страны- учредителя. Импортозамещающие зоны в мировой практике встречаются редко.

Технико-внедренческие зоны относятся к зонам II поколения . Наиболее широкое распространение они получили в эпоху НТР, когда активно развивались наукоемкие отрасли. Для успешного развития таких зон необходимы наличие крупного НИИ или университета, развитие технопарка с большой концентрацией высокотехнологических предприятий.

Функциональные зоны это зоны III поколения СЭЗ. Это территории с льготным режимом хозяйствования для фирм, институтов, оказывающих различные виды финансовых и страховых услуг. К ним относятся банковские, страховые, туристические, экологические зоны обработки информации, оффшоры.

Экологические зоны представляют собой новое явление в практике создания СЭЗ. Отличительной особенностью является характер осуществляемой деятельности. В них разрешены только те виды деятельности, которые не загрязняют окружающую среду.

По степени интеграции в мировую и национальную экономику СЭЗ делятся на: экстравертные зоны, ориентированные на внешний рынок; интравертные, интегрированные в национальную экономику.

Предприятия экстравертных зон экспортируют более 70% производимой продукции.

Интровертные зоны имеют тесные связи с внезональными предприятиями страны- учредителя. По форме собственности СЭЗ можно разделить на: государственные; частные; национальные; международные.

12.4.Экономический механизм функционирования СЭЗ

Основой для формирования особого режима хозяйствования СЭЗ является специальный экономический механизм функционирования свободных экономических зон, включающий в себя преференциальное налогообложение, таможенный режим, валютный механизм, банковскую систему, инвестиционное регулирование и административные льготы. Систему льгот и преференций следует варьировать между ожидаемой инвестиционной прибылью и интересами принимающего государства.

Различают 4 группы льгот, определяющих принципы функционирования СЭЗ:

- 1) внешнеторговые льготы представляют собой введение особого режима (снижение и отмену экспортных, импортных пошлин) и упрощение в осуществлении внешнеторговых операций,
- 2) фискальные льготы – направлены на налоговое стимулирование производственного процесса , могут затрагивать налоги и прибыль, доход, имущество, амортизационные отчисления, издержки на НИОКР и т.д.;
- 3) финансовые льготы – реализуются путем установления низких цен на коммунальные услуги, сниженной арендной платой за пользование землей и помещениями или предоставление субсидий и преференциальных кредитов.
- 4) административные льготы- предоставляются администрациями СЭЗ для упрощения и ускорения процедуры регистрации предприятий, решения других организационных проблем.

Различают территориальные и режимные подходы в предоставлении льгот. В территориальных СЭЗ представляют собой специально отведенные территории с определенным режимом. Режимный подход гарантирует определенные преференции резидентам СЭЗ в той мере, в которой они отвечают определенным критериям. В перечень преференций и поощрений могут входить:

- отмена или существенное снижение таможенных пошлин при импорте на территорию СЭЗ сырья, комплектующих, оборудования;
- уменьшение ставок налогообложения, налоговые каникулы;
- безлицензионный вывоз за границу собственной продукции и иностранных фирм и вывоз ее для собственных нужд;
- возможность самостоятельно определить сроки амортизации ;
- предоставление в качестве инвестиционного стимула субсидированного кредита.

Субсидии предоставляются в форме скидок с процентов по кредитам , снижений рентных платежей за пользование землей. Главной особенностью таможенного режима СЭЗ является освобождение от уплаты таможенных пошлин при ввозе или вывозе продукции производственного назначения,

предназначенного для производства импортозамещающей продукции собственного производства при наличии сертификата, подтверждающего происхождение товара.

12.5.Оффшорные зоны

Оффшорные зоны представляют особый тип СЭЗ, так как зарегистрированные в них предприятия не имеют права осуществлять какую-либо производственную деятельность. Оффшорные зоны предоставляют резидентам следующие преимущества:

- 1) существенные налоговые льготы, которые представляют собой полную отмену налогообложения, значительное снижение ставок налогов. Налог на прибыль в ОФЗ отсутствует или составляет 1-2%, вместо него взимается ежегодный сбор; отсутствуют таможенные пошлины и экспортные квоты;
- 2) низкий уровень УК и свободный вывоз прибыли;
- 3) возможность списания затрат на месте;
- 4) практически полное отсутствие валютного контроля и проведение внешнеторговых операций в любой валюте;
- 5) гарантированная анонимность и конфиденциальность финансовых операций.

Массовое создание оффшорных зон началось в 70-е гг. 20 в.

ОФЗ затрагивают широкий спектр разнообразных сфер деятельности: банковское, страховое дело, операции с недвижимостью, все виды экспортно-импортных операций, консалтинг и инжиниринг. Каймановы острова являются одним из крупных финансовых и банковских центров и 25 крупнейших банков мира имеют там свои филиалы.

Страны, где регистрируются оффшорные компании условно можно разделить на следующие:

- 1) небольшие государства, острова с невысоким уровнем развития собственной экономики, но с достаточно высокой политической стабильностью (Багамские острова, Британские острова)
- 2) государства, где кроме оффшорных компаний, осуществляют обычные (Кипр, Ирландия, Люксембург и др.)
- 3) не оффшорные страны, в которых можно зарегистрировать компанию, выполнять установленные правила и платить незначительные налоги (США, Великобритания, Канада).

Оффшорная практика широко используется мировым экономическим сообществом. Так, на Каймановых островах зарегистрировано 1300 страховых компаний и свыше 500 оффшорных банков, причем отделения или дочерние банки здесь имеют 43 из 50 крупнейших банков мира. В Гонконге действуют свыше 300 банков с генеральной лицензией и свыше 1,5 тыс. отделений иностранных банков, 160 депозитных и 250 страховых компаний.

Неверно также считать, что оффшорная деятельность губительна для стран, ее практикующих. Во-первых, обычным правилом является невозможность

использования льготного оффшорного режима при осуществлении деятельности с резидентами страны инкорпорации. И, во-вторых, оффшорная индустрия обеспечивает этим государствам стабильный источник бюджетных поступлений.

Например, доход княжества Лихтенштейн в 40 тыс. долл. США от оффшорных компаний, зарегистрированных в этой стране, составляет 30% всех поступлений в государственный бюджет. Примерно 28 тыс. долл. США составляет доход Антильских островов, получаемый за счет деятельности 30 тыс. зарегистрированных компаний.

Оффшорная юрисдикция, будучи одним из наиболее действенных и конфиденциальных инструментов международного движения капитала, используется в основном для минимизации совокупных налоговых обязательств лица, контролирующего подобные компании. Вместе с тем достигается это путем легального, т.е. законного, выведения всех или части доходов, оборота или имущества из-под налоговой юрисдикции стран с высоким уровнем налогообложения.

Накопленный в ходе либерализации внешнеторговой деятельности опыт показывает, что большая часть оттока капитала из России направляется именно в оффшорные зоны и осуществляется на базе недостоверного заявления таможенной стоимости товара. В частности, искажение таможенной стоимости при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации приводит к очевидному результату в виде уклонения от уплаты таможенных платежей.

Кроме того, использование подконтрольных инициаторам схем фирм-однодневок на территории России и оффшорных фирм позволяет минимизировать величину налога на прибыль и НДС, уплачиваемых российскими участниками внешнеторговых сделок, а также формировать свободные от контроля государства денежные средства, которые могут быть обналичены либо использованы в дальнейшей коммерческой деятельности (в том числе и при осуществлении вывода российского капитала за рубеж).

Недостоверное заявление таможенной стоимости при экспорте товара целесообразно до определенного уровня, ибо при реализации товаров, помещаемых под таможенный режим экспорта, ставка НДС составляет 0% (статья 164 Налогового кодекса), а суммы входящего НДС (налоговые вычеты, определенные статьей 171 НК) подлежат в соответствии с п. 4 статьи 176 возмещению путем зачета или возврата в порядке, определенном этим пунктом. Тем самым использование фирм-однодневок в данном случае контрпродуктивно, так как, достигая с их помощью снижения закупочной цены, предприятие-экспортер одновременно лишается части суммы входящего в нее НДС, подлежащего возмещению.

Вывоз капитала из России через оффшорные юрисдикции может осуществляться (и осуществляется) двояко, а именно: на базе занижения таможенной стоимости товара; на базе завышения таможенной стоимости товара.

Практика внешнеторговой деятельности позволяет выделить, по меньшей мере, четыре варианта вывода капитала и ухода от уплаты налогов на базе занижения таможенной стоимости товара.

Таким образом, оффшорная компания - это компания, зарегистрированная в ОФЗ. Она не ведет хозяйственную деятельность в стране регистрации, а владельцы и директора являются нерезидентами. В отличие от местных предприятий оффшорная компания полностью освобождена от уплаты налогов или платит низкие налоги в стране регистрации, при условии, что она не извлекает доход в этой стране.

Вопросы для самопроверки:

- 1.Какая модель межрегионального сотрудничества предполагает развитие приграничной торговли на бартерной основе?
- 2.Что относится к основным предпосылкам создания СЭЗ?
- 3.Каковы основные условия создания СЭЗ для страны учредителя?
- 4.Какие группы льгот определяют принципы функционирования льгот?
- 5.Каковы преимущества предоставляемые резидентам в оффшорных зонах?

ГЛАВА 13. СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО КООПЕРИРОВАНИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

13.1.Сущность и цели создания СП

СП- это относительно новое организационно-социальная форма международного предпринимательства. В экономической литературе СП принято называть такую форму хозяйственного и правового сотрудничества с иностранным партнером, при которой создается общая собственность на материальные и финансовые ресурсы, используемые для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций.

Характерной особенностью СП является и то, что производимые товары и услуги находятся в общей собственности отечественного и иностранного партнеров.

В отечественной литературе можно встретить понятия совместное и смешанное предприятия. Совместный характер собственности является одной из характерных черт совместных предприятий, который представляет собой специфический вид собственности, возникающий в ходе развития международного экономического сотрудничества.

По сравнению с МРТ, совместные предприятия предполагают более тесные связи хозяйствующих субъектов разных стран. Это находит свое выражение в том, что участники СП совместно используют материальные и финансовые ресурсы для осуществления производства товаров и услуг, совместно

распределяют доходы, сообща несут риски и убытки, совместно управляют всеми производственными и реализационными циклами.

В России СП впервые возникли еще в 20-е гг. прошлого века. Необходимость создания СП в России обусловлена тем, что СП способствует вхождению страны в систему мирового экономического хозяйства, а также играет значительную роль в формировании рыночной инфраструктуры.

Для СП характерны более передовая технология, высокая производительность труда, высокая фондоотдача и высокий уровень заработной платы, что оказывает положительное влияние на Российскую экономику. Именно поэтому большинство СП в России задействованы в сфере промышленности (около 37%). Это в первую очередь предприятия по добыче и первичной переработке нефти, газа, угля, торговля и общественное питание составляют около 30% всех СП. Важными сферами деятельности СП также является деревообработка, строительство, туризм, общественное питание, сфера бытового обслуживания. Крайне медленно СП создаются в машиностроении, металлообработке, металлургии, химии и нефтехимии. Наибольшее количество экспортной продукции СП на территории России это продукция промышленного производства, 2/3 от нее составляет горючее.

Географический спектр экспортируемой продукции Российских СП достаточно широк. СП России экспортируют в Польшу, Германию, Финляндию, Великобританию, Канаду, Италию, Японию и т.д.

13.2. Организационно-правовые формы СП и типы построения управленческих структур

Под организационно-правовой формой любого предприятия понимается установленное в законодательстве РФ «О предпринимательстве» и закрепленное в учредительных документах совокупность признаков правового режима имущества и порядка управления предприятием.

До принятия закона «О предприятиях» и закона «Об иностранных инвестициях» СП образовывались в форме товариществ с ограниченной ответственностью. В дальнейшем организационно-правовые формы СП были расширены и в соответствии со статьей 12 закона «Об иностранных инвестициях» СП могут иметь следующие организационно-правовые формы:

- 1) АО;
- 2) Смешанное товарищество;
- 3) Товарищество с ограниченной ответственностью;
- 4) Полное товарищество.

1.АО отличается от остальных видов хозяйствующих товариществ тем, что его капитал разбит на некоторое количество равных и неделимых частей. Понятие АО содержится в статье 12 закона «О предприятиях и предпринимательской

деятельности». АО является юридическим лицом, действует на основании устава, утверждаемого его участниками, имеет соответствующее наименование с указанием организационно-правовой формы. В АО акционеры не имеют право участвовать в управлении текущими делами предприятия, этим занимается директор. Функции акционеров по управлению обществом ограничиваются выборами членов правления, т.е. директора и голосованием на ежегодных собраниях акционеров.

Имущество АО формируется за счет продажи акций в виде открытой подписки, полученных доходов и др. законных источников. Главный источник финансовых средств АО это эмиссия ценных бумаг. По общему правилу акции могут свободно обмениваться, покупаться, продаваться, отчуждаться иными способами кем угодно, кому угодно и в каком угодно количестве. Поэтому для АО характерно наличие сотен и даже тысяч участников акционеров. Именно поэтому данные обстоятельства препятствуют широкому использованию формы АО для создания СП являющихся международными хозяйствующими организациями.

2. СП в форме смешанного (коммандитного) товарищества- представляет собой пользующееся правами юридического лица **объединение** нескольких физических и юридических лиц, созданное на основании договора между ними для совместной хозяйственной деятельности.

Участниками смешанного товарищества является:

- действительные члены;
- члены вкладчики.

Действительными членами смешанного товарищества признаются лица внесшие согласно договору вклад в образование уставного капитала СП, лично участвующие в его уставной деятельности и солидарно отвечающие по его обязательствам в полном объеме всем своим имуществом, на которое по законодательству РФ может быть обращено взыскание.

Членами вкладчиками признаются лица, внесшие в соответствии с договором вклад в образование и уставного капитала предприятия и отвечающие по его обязательствам в пределах стоимости внесенного вклада, т.е. правовой статус действующих членов и членов вкладчиков различаются неодинаковыми полномочиями по управлению делами предприятия и различным объемом ответственности за результат его работы.

3. СП форме товарищества с ограниченной ответственностью наиболее часто применяемое при создании СП организационно-правовая форма.

В соответствии со статьей 11 закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности» товарищества с ограниченной ответственностью представляет собой объединение граждан и юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности. Оно является юридическим лицом действующим на основании устава, утверждаемого участниками, имеет собственное наименование с указанием организационно-правовой формы.

Различия между смешанным товариществом и товариществом с ограниченной ответственностью заключается в отсутствии деления учредителей на полных товарищей. Это означает, что ответственность участников товарищества с ограниченной по возможным искам ограничивается долей их участия в капитале предприятия.

Рассчитавшись с кредитором участник ТОО может считать себя гарантированным от каких-либо претензий и прочее его имущество не может служить объектом притязаний возможных кредиторов СП.

Следующим отличием ТОО от смешанного товарищества является то, что участники не обязаны (но могут) участвовать в производственно- хозяйственной деятельности СП, что означает возможность функционирования в виде рантье. Кроме этого отличия ТОО заключаются в том, что обычно состав участников не превышает 10 человек, известен, стабилен, а их право продавать свою долю посторонним лицам ограничено и может быть реализовано лишь после того как от их покупки отказались другие участники.

4. СП в форме полного товарищества или общество с ограниченной ответственностью. Данная форма СП не предполагает образование юридических лиц, а все вопросы регулирования его деятельности решаются учредителями в рамках соответствующего договора. Как правило такая форма СП создается на относительно короткий срок для решения локальной производственной проблемы.

Исполнительным органом СП может быть коллегиальное правление и единичное правление. В связи с возможным не совпадением интересов учредителей каждый из них стремится защитить свои позиции посредством участия в правлении. Исходя из этого в ВЭД в зависимости от учредителей СП различают 3 типа построения управленческих структур:

1) автономный;

2) мажоритарный /миноритарный;

3) паритетный.

1) В автономном- генеральный директор осуществляет управление автономно по отношению к правлению СП и имеет возможность принимать решения по абсолютному большинству вопросов без согласования с правлением. Такой тип правления возможен при высокой степени доверия учредителей к генеральному директору.

2) В мажоритарном одни из партнеров-учредителей играет ведущую роль в управлении и осуществляет функцию управления в таком объеме, как если бы СП принадлежало только ему. Кроме этого другие учредители выполняют роль руководителей функциональных служб и назначаются они директором.

3) В паритетных СП все функции управления распределены равномерно. Предприятие имеет более влиятельное управление, а на должности руководителей функциональных служб назначают представителей обоих партнеров. При всей демократичности паритетного СП их относят к наиболее нестабильным.

13.3.Порядок создания совместных предприятий

Под созданием СП понимается совокупность взаимосвязанных стадий или этапов, включающих в себя подготовку СП и технико-экономическое обеспечение, поиск заинтересованных иностранных партнеров и направление им соответствующие предложения, проведение переговоров с потенциальным иностранным инвестором, подготовка или согласование учредительных документов, государственная регистрация СП, открытие счетов в банке.

Подготовка к созданию СП должна начинаться с решения вопроса о его специализации. Определяя будущий предмет своей деятельности учредители обязаны провести маркетинговое исследование выбранного рынка, а так же потенциальных конкурентов. Для этого можно обратиться в специализированные организации. После того как будет выбран предмет уставной деятельности осуществляется поиск иностранных партнеров. Основная проблема, с которой сталкиваются здесь российские предприятия это получение необходимой полной коммерческой об иностранных фирмах, поскольку многие сведения представляют коммерческую тайну. В этом случае можно обратиться к независимым аудиторским фирмам или банкам, имеющим возможность проводить экспертизу, по результатам которой выставляется заключение о финансовой надежности потенциального партнера. Отобрав возможные кандидатуры будущих партнеров по СП можно приступить к рассылке стандартных писем с предложением о сотрудничестве, указав свои основные условия и запросы, параллельно будущее СП должно получить заключение Экспертной комиссии государственного комитета по экологии и природопользованию РФ. Только после этого составляется протокол о намерениях. Он составляется в произвольной форме, и включает главные финансово-экономические параметры.

Обговорив основное содержание технико-экономического обоснования СП и учредительных документов переходят к стадии подписания учредительных документов. Подписав и обменявшись учредительными документами наступает этап государственной регистрации СП.

Вопросы для самопроверки:

1. Чем обусловлена необходимость создания СП в России?
2. Какие организационно-правовые формы могут иметь СП?
3. Какие этапы и стадии включает в себя процесс создания СП?

ГЛАВА 14. РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

14.1. Международный опыт государственного регулирования внешней торговли

Международная торговля, как свидетельствует история, нигде и никогда не развивалась без вмешательства государства. К регулированию внешней

торговли своих стран задолго до XX в. прибегали феодальные правительства Англии и Франции. По словам российского историка Н. Карамзина, элементы государственного регулирования внешней торговли имели место в политике царя Ивана Грозного. Регулированием внешней торговли занимались и другие страны. Причина этого повсеместного вмешательства состоит в том, что любое государство без внешнеторгового регулирования не может достичь полной занятости, стабильности цен, устойчивости роста своей национальной экономики.

В XX в. вмешательство государств во внешнюю торговлю не только не уменьшилось, а, наоборот, еще более усилилось. К этому их подталкивали суровые обстоятельства. В годы Первой мировой войны правительства воюющих стран стали регулировать потребление сырья промышленностью и продовольствия населением и в связи с этим стали жестко регулировать экспортно-импортные операции своих субъектов хозяйственной деятельности. В годы Великой депрессии 1929—1933 гг. правительства многих стран, в том числе и промышленно развитых, в целях обеспечения развития своих национальных экономик применяли целый ряд мер, чтобы поощрить экспорт отечественных предприятий и ограничить импорт иностранных товаров.

После окончания Второй мировой войны страны прибегли к системе коллективного регулирования мировой торговли. В 1947 г. ими была создана всемирная организация — Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), которая начала функционировать с 1 января 1948 г. Она должна была регулировать таможенно-тарифные вопросы внешнеэкономических связей во всемирном масштабе. Однако, несмотря на функционирование коллективной организации, индивидуальное регулирование внешней торговли отдельными странами не прекратилось, а лишь обрело иные формы.

Государственное регулирование международной торговли имеет разные масштабы. *Во-первых*, оно может быть односторонним, когда правительство одной страны без согласования или консультаций с торговыми партнерами прибегает к государственному регулированию внешней торговли. Мера эта связана с крайне тяжелым экономическим положением, с большим дефицитом государственного бюджета, а также с отрицательным сальдо платежного баланса. Обычно в ответ на этот шаг правительства стран—партнеров применяют аналогичные акции, что может привести к осложнению их политических отношений со страной—инициатором индивидуального государственного регулирования внешней торговли.

Во-вторых, государственное регулирование бывает двусторонним. Это происходит в том случае, когда две страны на основе взаимной договоренности согласовывают технические требования к упаковке, маркировке, договариваются о взаимном признании сертификатов качества и других показателей товарного производства.

В-третьих, государственное регулирование внешней торговли может быть и многосторонним. Именно таким оно является в том случае, когда в роли

субъекта регулирования выступает упомянутое выше Генеральное соглашение о тарифах и торговле. Кроме того, оно является многосторонним в рамках многочисленных интеграционных группировок — Европейского союза, Североамериканской ассоциации свободной торговли и прочих международных экономических объединений.

Следует подчеркнуть, что роль государства при регулировании внешнеэкономических связей не сводится к воздействию на отдельные заключаемые контракты бизнесменами или фирмами, а проявляется в осуществлении определенной внешнеторговой политики. Так вот, в зависимости от масштабов вмешательства в международную торговлю торговая политика государства бывает протекционистской и фритредерской.

Протекционизм представляет такую государственную политику, которая направлена на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных предпринимателей посредством применения тарифных и нетарифных методов. Протекционизм имеет своей задачей создать наиболее благоприятные условия для развития отечественного производства и национального рынка. Ее решение достигается установлением высокого уровня таможенного налога на импортируемые товары. С другой стороны, протекционизм предполагает поощрение экспорта отечественных товаров, повышение их конкурентоспособности на внешнем рынке с целью увеличения сбыта, а также завоевания новых рынков. Соотношение импортного и экспортного аспектов протекционизма изменяется в зависимости от международной экономической и политической ситуации, а также от отношения между отдельными странами или группами стран.

В реальной международной экономической ситуации существует несколько видов протекционистской политики:

- селективный протекционизм, применяемый против отдельных стран или отдельных товаров;
- отраслевой протекционизм — это политика, которая защищает определенные отрасли, к примеру, сельское хозяйство;
- коллективный протекционизм представляет собой политику, проводимую группой стран в отношении третьих стран, не входящих в эту группу;
- скрытый протекционизм, т.е. такая протекционистская политика, которая осуществляется методами внутренних экономических мер.

Что касается фритредерства (свободы торговли), то оно предполагает незначительный уровень таможенных обложений и подразумевает всемерное поощрение ввоза иностранных товаров на национальный рынок страны. *Фритредерство* — это политика весьма ограниченного государственного вмешательства во внешнюю торговлю страны, которая осуществляется на основе игры свободных рыночных сил спроса и предложения.

Некоторые авторы выделяют еще одну разновидность протекционизма — умеренный протекционизм. На наш взгляд, такое решение является некорректным. В самом деле, селективный, отраслевой, коллективный и

скрытый и есть не что иное, как разновидности умеренного, или частичного, протекционизма. Если же говорить о совершенно полном протекционизме, то он, несомненно, тождествен внешнеэкономической монополии. Видимо, поэтому полный протекционизм и не принято выделять в качестве самостоятельной экономической категории.

Следует указать, что протекционизм и фритредерство никогда не достигали полного господства во внешнеэкономической деятельности большинства стран мира. Можно с достаточной определенностью подчеркнуть, что между этими двумя видами или направлениями внешнеэкономической политики шло постоянное «перетягивание каната». В отдельные исторические отрезки времени внешнеторговая политика склонялась то в одну, то в другую сторону. К примеру, только за вторую половину XX в. можно отметить три исторических периода, когда в мире преобладала та или иная внешнеторговая политика:

- в 50—60-е годы в мировой практике характерен был отход от протекционизма к свободной торговле;
- в 70-е годы страны стали отгораживаться друг от друга разнообразными тарифными барьерами, а также нетарифными ограничительными мероприятиями;
- в 90-х годах вновь возобладала тенденция развития в сторону большей либерализации и свободы международной торговли.

Однако эта четко обозначившаяся тенденция не отменила системы государственного регулирования внешнеторговых операций — ее применяют развивающиеся государства, страны с переходной экономикой и даже промышленно развитые страны.

Как известно, основная задача правительств всех государств в области внешней торговли состоит, с одной стороны, в том, чтобы помочь своим экспортерам вывезти как можно больше их товаров, сделав их при этом более конкурентоспособными на мировом рынке, а с другой — ограничить импорт, сделав иностранную продукцию менее конкурентоспособной на внутреннем рынке. В связи с этим одна группа методов государственного регулирования имеет своей задачей форсирование экспорта, а другая — направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и поэтому относится к импорту. При этом правительства в ход пускают самые разные инструменты для достижения своих целей. В целом они делятся на две большие группы — тарифные меры, которые основаны на использовании таможенного тарифа, и *нетарифные мероприятия*, куда входит целый набор административных действий, осуществляемых правительствами разных стран.

14.2. Тарифные методы государственного регулирования внешней торговли

Классическим методом регулирования внешней торговли отдельных стран являются таможенные тарифы, которые по своему содержанию и направленному действию относятся к экономическим регуляторам внешней

торговли. *Таможенно-тарифное регулирование* представляет собой комплекс методов, основой которых является использование ценового фактора воздействия на внешнеторговый оборот стран.

Таможенный тариф — это систематизированный перечень товаров, пропускаемых через границу данного государства и облагаемых пошлинами. Таможенный тариф включает наименование облагаемых товаров, ставки на единицу обложения, список беспошлинно пропускаемых товаров и товаров, запрещенных к вывозу, ввозу и транзиту через национальные границы государств. Таможенный тариф используется в целях защиты национальных предприятий от иностранной конкуренции на внутреннем рынке, для стимулирования развития определенных секторов национальной экономики, укрепления торговых и платежных балансов страны, повышения доходов государственного бюджета, противодействия дискриминационной политики иностранного государства и других целей.

Центральным звеном таможенно-тарифной системы являются пошлины. *Таможенные пошлины* — это денежный сбор, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товаров и являющийся условием осуществления экспортно-импортных операций. Таможенные пошлины выполняют следующие функции:

- *фискальную*; фискальная направленность таможенных пошлин касается как импортных, так и экспортных операций, так как они являются одной из статей доходной части государственного бюджета. Фискальный характер таможенных пошлин имел место с самого начала их появления. Таможенные пошлины взимались и в эпоху средневековья, и в эпоху промышленного капитализма, пополняя дополнительными доходами казну разных государств, развивающих внешнеэкономические связи. Во второй половине XX в. таможенные пошлины продолжали выполнять фискальную задачу, спасая центральные бюджеты многих государств мира, в том числе и России;

- *протекционистскую*, или защитную; эту функцию выполняют импортные пошлины, так как именно с их помощью государство оберегает отечественных товаропроизводителей от иностранных конкурентов. Но государство может не только повышать, но и снижать их с целью пополнения внутреннего рынка импортными товарами в тех случаях, когда на нем отсутствуют или имеются в недостаточном количестве аналогичные отечественные товары;

- *балансирующую*; эту функцию выполняют экспортные пошлины, которые устанавливаются правительствами с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по разным обстоятельствам складываются на уровне ниже мировых.

Вокруг проблемы таможенных пошлин с давних пор идет теоретическая полемика и политическая борьба на уровне парламентов и правительств. В пользу существования таможенных тарифов высказано немало аргументов как

в западной, так и отечественной литературе. Наиболее актуальными из них являются следующие.

Сторонники существования таможенно-тарифной системы утверждают, что ее существование является в настоящее время гарантией защиты национальной безопасности, обороноспособности и международного престижа страны. Речь идет в данном случае о защите отечественных отраслей промышленности, выпускающих стратегическую и военную продукцию. Это означает, что акцент делается не столько на экономический фактор, сколько на стратегический характер таможенного тарифа. При этом обращается внимание на то, что большая зависимость страны от импорта может привести ее к уязвимому положению в период возникновения чрезвычайной ситуации.

Другим аргументом в пользу таможенно-тарифной системы является тезис сродни первому — тариф защищает молодые отрасли промышленности. Таможенные пошлины необходимы в качестве временной меры для того, чтобы молодые отрасли промышленности, в которых еще высоки издержки производства, смогли бы укрепить свои позиции. Но в дальнейшем по мере развития этих отраслей и повышения эффективности их функционирования таможенные пошлины могут снижаться,

Еще одним аргументом в пользу таможенно-тарифной системы, выдвигаемого ее сторонниками, является тезис о благотворной роли этой системы для сохранения уровня занятости. Они утверждают, что отсутствие таможенных пошлин или их низкий уровень приведет к потере рабочих мест в результате сокращения производства в импортирующей стране и станет дополнительным бременем для бюджета в связи с ростом необходимых выплат пособий по безработице.

Наконец, сторонники таможенных пошлин утверждают, что таможенные пошлины являются важнейшим источником поступления бюджетных доходов. Во многих случаях государство использует доходы от таможенных пошлин в качестве дополнительных доходов для покрытия дефицитов государственных бюджетов. Этот тезис является особенно очевидным в тех странах, где ощущаются большие трудности со сбором внутренних налогов. В странах, в которых происходит становление новой налоговой системы, собрать таможенные пошлины значительно легче, чем получить гарантированный налог на прибыль.

Но в экономической науке, а также среди практиков есть немало людей, которые выступают против таможенно-тарифной системы. Противники ее применения строят свою позицию на следующих аргументах.

1. Таможенные пошлины приводят к обострению межгосударственных отношений. В самом деле, результатом сокращения импорта под влиянием тарифных или нетарифных ограничений внешней торговли может стать уменьшение ее экспорта в качестве ответной меры экономического партнера, что приведет к уменьшению занятости, а также уменьшению совокупного спроса. В

итоге между странами-партнерами могут обостриться межгосударственные отношения до такой степени, что между ними начнутся серьезные противоречия, которые могут завершиться торговыми войнами, приводящими к глубоким отрицательным последствиям для обеих сторон.

2. Пошлины замедляют экономический рост и приводят к увеличению налогового бремени для потребителей, так как они из-за применения пошлин вынуждены покупать как импортные, так и аналогичные местные товары по более высоким ценам. В результате этого часть доходов потребителей перераспределяется в пользу государства, а их располагаемый доход снижается.

3. Импортные товары косвенно подрывают отечественный экспорт и тем самым осложняют проблему платежного баланса страны. По мнению данной группы специалистов, импортные пошлины сокращают импорт и увеличивают чистый экспорт страны, содействуют повышению уровня обменного курса национальной валюты. А это последнее обстоятельство стимулирует импорт и сдерживает экспорт. Итогом подобной ситуации является ухудшение состояния платежного баланса, что сказывается буквально на всей экономической ситуации в стране.

4. Импортные пошлины ведут к сокращению общего уровня занятости в стране. Беря под защиту рабочие места в отраслях, производящих конкурирующие с импортом товары, импортные пошлины в то же время приводят к сокращению занятости в экспортном и других связанных с ним секторах национальной экономики.

В ходе действия правил Генерального соглашения по тарифам и торговле средневзвешенный уровень таможенных пошлин в промышленно развитых странах снизился с 40—50% в конце 40-х годов до 4—5% в настоящее время.

Таможенные тарифы являются хотя и важнейшим, но лишь одним из экономических методов регулирования внешнеторговых операций. Помимо таможенных пошлин в роли экономических регуляторов внешней торговли применяются также такие методы, как субсидии, кредитование и демпинг.

Экспортные субсидии — это льготы экономического порядка, которые предоставляются государством своим экспортерам для расширенного вывоза товаров за границу. Получая государственные прямые субсидии в виде выплаты дотаций при выходе предпринимателя на внешний рынок или косвенные в виде льготного налогообложения или страхования, экспортеры могут продавать свой товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем рынке или по сравнению с экспортерами других стран на внешнем рынке.

Экспортные субсидии часто выступают в виде субсидированных кредитов, которые государственные банки предоставляют национальным экспортерам под

процент ниже рыночного. Они могут выступать также в форме так называемых *связанных кредитов*, т.е. государственных кредитов иностранным импортерам при обязательной закупке товаров только у фирм страны, которая предоставляет такой кредит.

Нередко применяется и такой вид субсидирования экспорта, как *демпинг*, т.е. поставка товара на зарубежные рынки по ценам, которые ниже цен внутри страны происхождения товара. Для борьбы с умышленным демпингом страны применяют антидемпинговые пошлины.

В числе экономических методов регулирования внешней торговли находятся и международные *картели* — монополистические объединения экспортеров, которые контролируют объемы производства и ограничивают конкуренцию между продавцами с целью установления выгодных цен. Подобные картели не раз создавались в недалеком прошлом в сфере сырьевых и сельскохозяйственных товаров. В настоящее время одним из известнейших картелей стала Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК), созданная в 1960 г. группой нефтедобывающих стран Арабского Востока, Африки и других континентов.

14.3. Административные методы регулирования внешней торговли

Несмотря на то, что значение таможенных пошлин — основной составляющей экономических методов регулирования внешней торговли — снижается, роль государства в этой области не только не ослабла, но даже возросла. Это произошло в значительной мере за счет расширения применения нетарифных методов воздействия правительств на внешнюю торговлю.

Методы нетарифных ограничений экспортно-импортных операций отличаются большим разнообразием — в настоящее время их насчитывается не менее 50.

Нетарифные ограничения представляют собой комплекс мер, которые препятствуют проникновению иностранных товаров на национальную территорию данной страны. Их целью является защита отраслей национальной экономики от конкуренции иностранных товаров, а также охрана окружающей среды, здоровья и жизни населения и национальной безопасности страны. Среди них наибольшее распространение получили меры, направленные на количественные ограничения внешнеторговых операций, — квотирование и лицензирование.

Квотирование, или контингентирование, экспортно-импортных операций состоит в установлении квот, т.е. определенного объема продукции в количественном или стоимостном выражении, разрешенной на ввоз или вывоз за границу на определенный период времени. Квоты могут применяться в отношении импорта

товаров из определенных стран, а также устанавливаться в порядке ответной меры на дискриминационные действия других государств.

По направлению своего действия квоты делятся на экспортные и импортные. *Экспортные квоты* вводятся или на основе международных стабилизационных соглашений, которые определяют долю каждой страны в общем экспорте какого-то товара, или правительством страны для ограничения вывоза товаров, являющихся дефицитными на внутреннем рынке. *Импортные квоты* применяются национальными правительствами для защиты отечественных производителей, для уравнивания спроса и предложения на внутреннем рынке, а также для достижения равновесия торгового баланса или в качестве ответной меры на дискриминационную торговую политику стран-партнеров. К примеру, США используют квоту в 5,7 млн. л молока и сметаны из Новой Зеландии, в 104 тыс. кг на импорт мороженого из Нидерландов, в 3,4 млн. кг на импорт сыра из Швейцарии.

Следует отметить, что система квотирования имеет ряд преимуществ по сравнению с таможенными тарифами. Первое из них состоит в том, что квота дает гарантию, при которой импорт будет находиться на определенном уровне, так как она лишает иностранных конкурентов возможности увеличивать поставки на рынок данной страны за счет снижения цен. Далее, квотирование является более гибким и оперативным инструментом проведения внешнеторговой политики по сравнению с таможенными тарифами, так как последние, как правило, определяются национальными законодательствами и международными соглашениями. Наконец, применение квот делает внешнеторговую политику более избирательной, так как при распределении квот государство может поддерживать определенные предприятия. В то же время использование квоты на импорт способно привести и к отрицательным последствиям. Так, ограничивая иностранную конкуренцию и предоставляя отечественным предприятиям определенную долю национального рынка, квота может способствовать монополизации национального рынка местными предпринимателями и тормозить технический прогресс.

С квотированием тесно связан и такой вид государственного регулирования внешнеторгового оборота, как лицензирование. *Лицензия* — это специальный документ, выдаваемый государственными органами участникам внешнеэкономических связей, который предоставляет им право вывозить товары за рубеж или ввозить их оттуда. Лицензии имеют ряд конкретных форм: разовая лицензия, генеральная, глобальная и автоматическая.

Разовая лицензия представляет собой письменное разрешение сроком до одного года на ввоз или вывоз, которое выдается правительством определенной фирме на проведение одной внешнеторговой сделки. В отличие от разовой *генеральная лицензия* дает разрешение на ввоз или вывоз товара в течение одного года без ограничения количества сделок. *Глобальная лицензия* дает предпринимателю разрешение вывезти или ввезти данный товар в любую страну мира в течение определенного промежутка времени без ограничения количества

и стоимости этого товара. Наконец, *автоматическая лицензия* есть разрешение, предоставляемое предпринимателю на проведение экспортных или импортных операций немедленно после поступления от него заявки, которая при этом не может быть отклонена государственным органом.

Отдельные страны распределяют лицензии по-разному. Самым экономически эффективным способом считается *аукцион*, на котором лицензии продаются на конкурсной основе. По мнению специалистов, реализация лицензий через аукционы способна принести государственной казне доходы, которые могут быть сопоставимы с доходами от таможенной пошлины на тот же товар. Другим механизмом распределения лицензий является *система явных предпочтений*, суть которой сводится к закреплению правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период. Наконец, третьим механизмом распределения лицензий является их *распределение на внеценной основе*. Этот вариант предполагает выдачу правительством лицензий компаниям, доказавшим свою способность осуществлять экспортно-импортные операции наиболее эффективным способом.

Среди других мер нетарифного регулирования экспортно-импортных операций в последние три-четыре десятилетия получила распространение особая форма количественного ограничения импорта, называемая *добровольным экспортным ограничением* (ДЭО). Эта форма регулирования внешней торговли представляет тот случай, когда не страна-импортер устанавливает квоту, а страны-экспортеры берут на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну. Разумеется, эти ограничения лишь формально являются добровольными, а на практике они вводятся вынужденно либо под давлением политических обстоятельств в результате политического давления со стороны правительства страны-импортера, либо под воздействием угроз применить более жесткие протекционистские меры.

Добровольные ограничения экспорта приобрели широкое распространение в отношениях между США, Японией и ЕС. К примеру, Япония будто бы добровольно ограничивает свой экспорт автомобилей в США, стали в страны ЕС, ЮАР и Южную Корею и те же США, а телевизоров в Англию, Бельгию, Нидерланды и Люксембург.

В практике внешнеэкономических связей наряду с количественными методами заметную роль среди нетарифных методов играют методы скрытого протекционизма, которые представляют собой всевозможные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути внешней торговли разными органами государственной власти. Сюда входят технические барьеры и нормы — требования к упаковке и маркировке товаров, о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, норматив санитарного и ветеринарного контроля и некоторые другие. Эти формальности, сами по себе необходимые и понятные, могут быть сформулированы так, что становятся серьезным препятствием на пути

отдельных товаров и могут быть использованы в качестве эффективных дискриминационных инструментов по отношению к отдельным странам.

К числу нетарифных методов регулирования внешней торговли относятся *торговые договоры*, а также *правовые режимы*, связанные с международной экономикой. С помощью торговых договоров и соглашений регулируются торговые отношения между государствами на двусторонней и многосторонней основе. Подобные договоры заключаются между странами, как правило, на 5—10 лет, а затем периодически пересматриваются и продлеваются странами-партнерами. Что касается правовых режимов, то наиболее часто используются режим наибольшего благоприятствования и национальный режим.

Режим наибольшего благоприятствования (РНБ) представляет собой специфическое правило, суть которого состоит в следующем: если две страны предоставили друг другу определенные права, преимущества и льготы, то этими условиями должно пользоваться любое третье государство. Принцип РНБ составляет неотъемлемую составную часть, одно из важнейших условий ВТО и рассматривается ею как необходимый фундамент функционирования недискриминационного режима в международной торговле.

В отличие от РНБ *национальный режим* представляет такой порядок межгосударственных экономических отношений, при котором одна страна предоставляет предпринимателям другого государства режим функционирования на ее национальной территории не менее благоприятный, чем режим для своих юридических или физических лиц. Национальный режим, как правило, имеет место в отношениях между странами — участницами международных интеграционных группировок, особенно касательно вывоза капитала.

Наконец, одной из форм государственного ограничения внешней торговли является эмбарго.

Эмбарго (от лат. "imbarricare" - препятствовать) - это государственный запрет на импорт-экспорт определенных товаров, технологий и капитала в конкретные страны. Экономическое эмбарго представляет собой запрещение государством ввоза в свою страну или вывоза в какую-либо другую страну товаров, услуг, валютных и прочих ценностей. Экономическое эмбарго может быть введено как в военное время (Наполеон ввел эмбарго против Англии в начале XIX в.), так и в мирное, как это сделали Соединенные Штаты против Кубы. Чаще всего какая-то страна вводит эмбарго против другой страны по политическим условиям. Запреты импорта и экспорта представляют собой вынужденные меры, признанные международной практикой, - эмбарго.

Условно эмбарго можно разделить на три вида:

1) Политического характера - санкции, вводимые решением ООН, либо санкции, вводимые одним государством для оказания идеологического давления на другое государство. Самым распространенным эмбарго такого вида является эмбарго на поставки оружия.

2)Экономического характера - санкции, связанные с решением проблем в сфере экономики.

3)Временного характера - эмбарго, вводимое на определенное время, часто связанное с решением проблем в области здравоохранения, экологии, а также климата.

Это крайняя мера, которая принимается на основании не только решения государства-импортера, но и решений, согласованных на международном уровне, обычно в рамках ООН, т. е. на коллективной основе. Хотя полный запрет (эмбарго) вводится по политическим мотивам, последствия, по существу, являются экономическими (например, введенный решением ООН запрет на импорт товаров из Ирака, а также после сообщения о ядерных разработках в Иране ЕС наложил эмбарго на покупку нефти у этого государства.).

Правовые основы запрещения ввоза в Россию и вывоза из РФ отдельных товаров и транспортных средств основаны на национальных интересах и включают соображения государственной безопасности, защиты общественного порядка, нравственности и здоровья населения. Например, к ввозу в РФ запрещены: огнестрельное оружие всех видов и боеприпасы к нему, холодное оружие всех видов, воинское снаряжение; наркотические средства и психотропные вещества; медикаменты и витаминные препараты, за исключением прошедших апробацию в Минздраве РФ; радиоактивные, взрывчатые, ядовитые вещества; драгоценные металлы и камни, за исключением временно ввозимых ювелирных и других бытовых изделий, а также их лома; печатные и аудиовизуальные материалы, иная изобразительная продукция, которые могут причинить вред государственной безопасности, общественному порядку, нравственности населения, правам собственности, в том числе интеллектуальной собственности, и другим интересам физических и юридических лиц; непроявленные фотопленки; средства цветного копирования (только при наличии сертификата соответствия); семена и посадочный материал, сырые продукты животного и растительного происхождения (с разрешения компетентных органов).

Товары, запрещенные к ввозу на таможенную территорию РФ, подлежат немедленному вывозу за пределы этой территории. Товары, запрещенные к вывозу, не могут быть фактически вывезены за пределы России. Расходы, возникшие у лиц, перемещающих товары, в связи с соблюдением запретов и ограничением таможенными органами не возмещаются.

Роспотребнадзор ограничил ввоз литовской молочной продукции в Россию — у специалистов ведомства возникли претензии к качеству товаров, сославшись на несоответствие продуктов нормам, в том числе по микробиологическим, санитарно-химическим и органолептическим показателям. В частности, в молоке был обнаружен антибиотик. Российский рынок является ключевым для литовского молока — почти 85 % этого продукта приходится на РФ, запрет Роспотребнадзора серьезно повлиял на экономику этого государства. Вильнюс

пригрозил пожаловаться на Россию в ВТО, если ограничение на ввоз продуктов не будет снято.

Пожалуй, самый резонансный запрет Роспотребнадзора — это эмбарго на кондитерскую продукцию украинской компании «Рошен», введенное в конце июля 2013. Состав шоколадных изделий не соответствовал принятым нормам, в конфетах было найдено ядовитое вещество — бензопирен.

Вино с дибутилфталатом (Молдавия). Претензии к качеству молдавской алкогольной продукции Роспотребнадзор высказывал неоднократно, причём ещё в 2006 году Россия уже вводила запрет на вина из республики. По данным Роспотребнадзора, в молдавском алкоголе содержится опасное вещество — дибутилфталат.

Разновидностью эмбарго являются частичные запреты безусловного характера на импорт товаров, способных причинить ущерб различным сферам жизни государства. Речь идет о запрещении ввоза определенных товаров по соображениям охраны здоровья (наркотики), морали (порнографии), защиты растительного и животного мира (импорта слоновой кости, шкур молодых тюленей, пушнины в Европейский союз). В ряде стран запрещается ввозить товары, попадающие под ограничение религиозных законов (свинину, алкогольные напитки в Саудовской Аравии, Пакистане). В некоторых странах запреты применялись и в откровенно протекционистских целях, например, в Бразилии в течение довольно продолжительного времени был запрещен ввоз многих готовых потребительских изделий, компьютеров и других товаров, в Индии практиковались запреты на ввоз сельскохозяйственной техники, в некоторых развивающихся странах (в Египте, Сирии) действовали запреты на ввоз текстиля.

В результате эмбарго служит в качестве орудия принуждения к изменению внутренней и внешней политики, проводимой страной, против которой направлено торговое эмбарго. Следует отметить, что эмбарго может быть установлено по решению ООН против страны, действия которой представляют угрозу международной безопасности.

Основные термины

Регулирование, ограничения, тариф, пошлина, протекционизм, фритрейдерство, экспортные субсидии, демпинг, картель, квотирование, лицензирование, эмбарго.

Вопросы для самопроверки

1. В чем заключается сущность регулирования внешней торговли?
2. Какие преимущества предоставляет регулирование внешней торговли?
3. Для чего государства вводят протекционистские меры?

ГЛАВА 15. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

15. 1. Роль квотирования в регулировании внешней торговли

Наиболее распространенной формой нетарифных ограничений является квотирование.

Квотирование - это установление государством на определенный период времени максимального объема экспорта/импорта товара, определенной номенклатуры. Может быть как стоимостным ограничением, так и ограничением в натуральных единицах.

Государство осуществляет квотирование путем выдачи лицензий на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и в то же время запрещает нелегальную торговлю. Введение и снятие квот на определённые виды продукции вызывают споры о необходимости их использования в современной экономической ситуации.

К причинам применения квотирования странами относятся:

1) политически нетарифные ограничения, в том числе и квотирование, считаются более приемлемыми, ибо не являются, в отличие от тарифов, дополнительным налоговым бременем для населения;

2) нетарифные методы более удобны в достижении искомого результата, так как являются прямым ограничительным механизмом;

ВТО выступает против количественных ограничений в торговле и за замену их тарифами, обеспечивающими эквивалентный уровень защиты (так называемая тарификация).

К причинам и обстоятельствам установления квотирования на определенные группы товаров относятся:

1. снижением недостатка товаров на внутреннем рынке, когда импортные поставки замещаются внутренним производством;

2. насыщением внутреннего рынка товарами, производство которых отсутствует внутри страны;

3. ограничением ввоза товаров, исходя из факторов неблагоприятного воздействия на безопасность, жизнь или здоровье граждан, их имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений;

4. ограничением импорта сельскохозяйственных товаров или водных биологических ресурсов на основе регулирования внутреннего потребления,

5. на основе международных обязательств страны по действующим соглашениям.

Значение квотирования для государства, в котором она вводится следующее:

1) квотирование дает гарантию, что импорт не будет превышать определенную величину, поскольку лишает иностранных конкурентов возможности расширять продажи путем снижения цен;

2)квотирование является более гибким и оперативным инструментом политики, поскольку изменение тарифов обычно регламентируется национальным законодательством и международными соглашениями;

использование квот делает внешнеторговую политику более селективной, поскольку путем распределения лицензий государство может оказывать поддержку конкретным предприятиям и отраслям.

Введением квоты устанавливается максимальный объем (в стоимостном или натуральном выражении) поставок определенного товара определенным производителям в пределах оговоренного периода.

Квоты вводятся с целью защиты местной промышленности и сохранения занятости.

К мерам, предполагающим введение квот относятся: количественные ограничения (это мера нетарифного регулирования, которая предусматривает применение квот), в соответствии с которыми можно выделить следующие виды квот:

а)Экспортные квоты для предотвращения либо уменьшения критического недостатка товаров на внутреннем рынке продовольственных и иных товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка (перечень таких товаров утверждается КТС, например, мясо, молоко, мука, масло и т.д.);

б)Импортные квоты применяются в исключительных случаях и только в отношении сельскохозяйственной продукции, водных биоресурсов. Если необходимо сократить производство (продажу) аналогичного товара российского производства, снять с рынка временный излишек такого товара.

2. Специальные защитные меры - предусматривают помимо введения специальных пошлин введение импортных квот в целях защиты от возросшего импорта;

3. Особые виды запретов и ограничений (ст.8 Соглашенияот 9 июня 2009 г. «О порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран») запрет либо введение квот (как импортных, так и экспортных квот), затрагивающих внешнюю торговлю товарами, в одностороннем порядке.

Виды квот:

1.Экспортные квоты вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительства страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке;

Экспортная квота рассчитывается как отношение объема экспорта в натуральном или стоимостном выражении за определенный период к объему внутреннего производства соответствующей продукции за этот период (в%).

2.Импортные квоты - вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижение сбалансированности торгового баланса,

регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств.

Импортная квота характеризует значимость импорта для экономики страны и для её отдельных отраслей промышленности.

Рассчитывается как отношение объема импорта в натуральном или стоимостном выражении за данный период к объему внутреннего потребления в стране, равному сумме отечественного производства и импорта соответствующей продукции.

Внутри **импортных квот** можно выделить следующие подвиды:

1. Глобальная (общая) квота - устанавливает размер импорта товаров в стоимостных или натуральных единицах на определенный период времени, на долю которой приходится две трети всех случаев. Общая величина допустимого квотой импорта по странам не разбивается. Размер глобальной квоты определяется: внутреннее потребление за вычетом внутреннего производства.

2. Индивидуальная квота предусматривает размер импорта в отношении конкретных стран или конкретного товара (его производителя). В качестве критерия при распределении индивидуальной квоты учитываются встречные обязательства государств по импортированию товаров данной страны. Такие обязательства закрепляются торговыми соглашениями и принимают характер двусторонней квоты на договорной основе. Устанавливают распределение общих квот между разными странами-поставщиками. Виды: пропорциональная - товары в рамках глобальной квоты распределяются между странами поставщиками пропорционально их доле в импорте за предыдущий период (исторический принцип);

двусторонняя квота на договорной основе - при распределении квоты предпочтение отдается государству, которое берет на себя встречные обязательства импортировать товары данной страны.

3. Сезонные квоты устанавливают ограничение размеров импорта сельхозтоваров на определенное время года. Ограничение импорта без учета временного периода представляют неконкретизированные квоты. Сезонная квота - устанавливается в период пика производства внутри страны аналогичного товара. в период сезонного сбора сельскохозяйственных продуктов, что позволяет экономить бюджетные средства при закупе ввозимых продуктов

4. Тарифная квота - (Соглашение от 12 декабря 2008 года «Об условиях и механизме применения тарифных квот») эта мера регулирования ввоза на единую таможенную территорию отдельных видов сельскохозяйственных товаров, происходящих из третьих стран, предусматривающая применение в течение определенного периода более низкой ставки ввозной таможенной пошлины при ввозе определенного количества товара в натуральном или стоимостном выражении по сравнению со ставкой ввозной таможенной пошлины, применяемой в соответствии с Единым таможенным тарифом. Тарифная квота является индивидуальной (по отношению к странам).

Более общая классификация квот, не связанная с направлением движения товаров и с целью введения квот, включает такие виды квот, как:

- 1.Общая, определяемая для государственных нужд;
- 2.Естественная, связанная с ограниченностью пропускных способностей нефтепроводов, терминалов в портах и т.д.;

Исключительная, вводимая в особых случаях, связанных с обеспечением национальной безопасности государства.

При этом следует сказать, что у всех видов квот есть как преимущества, так и недостатки.

К преимуществам квот относятся:

- 1)квота гарантирует ограничение импорта до определенной величины;
- 2)она является более гибким инструментом внешнеторговой политики;
- 3)с помощью выборочного распределения квот государство оказывает адресную поддержку определенным предприятиям.

Недостатки: повышение монополизации экономики из-за ограничения ценовой конкуренции (т.к. местные производители уверены, что поставка конкурирующих импортных товаров не превысит квоту, они в условиях достаточного спроса взвинчивают цену), а также произвольное, а потому часто неэффективное распределение лицензий на коррупционной основе.

Таким образом, квотирование товаров обычно вводится как для защиты интересов национальных производителей от иностранной конкуренции (квотирование импорта), так и для ограждения национального рынка от потери необходимых для внутреннего потребления отечественных товаров (квотирование экспорта).

Квотирование вводится для сбалансирования внешней торговли и платежных балансов, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, выполнения международных обязательств и достижения взаимовыгодной договоренности на межправительственных переговорах.

15. 2. Лицензирование и сертификация товара

Эта нетарифная мера в международной торговле отличается большим разнообразием. **Лицензирование** представляет собой ограничение в виде получения права или разрешения (лицензии) от уполномоченных государственных органов на ввоз определенного объема товара. В лицензии может устанавливаться порядок ввоза или вывоза товара.

Лицензирование толкуется в международной практике как временная мера, которая осуществляется на основе строгого контроля тех или иных товарных потоков. Оно практикуется в случаях временного ограничения нежелательных объемов импорта. В современной зарубежной практике в основном применяются генеральная и индивидуальная лицензии.

Генеральная лицензия - постоянно действующее разрешение фирме на право импорта определенных товаров из перечисленных в ней государств без ограничения объема и стоимости. Иногда в лицензии указываются товары, запрещенные к ввозу. Генеральные лицензии со списками товаров регулярно публикуются в официальных изданиях.

Индивидуальная лицензия выдается как разовое разрешение на одну торговую операцию с конкретным видом товара (иногда двумя-тремя видами, но одной и той же товарной группы). В ней указываются также сведения о ее получателе, количестве, стоимости и стране происхождения товара. Она является именной, не может передаваться другому импортеру и имеет ограниченный срок действия (как правило, до одного года).

Лицензирование — это выдача компетентными государственными органами разрешений на ввоз или вывоз определенных видов продукции (товаров).

Лицензии могут выдаваться в пределах установленных квот, а также и при отсутствии квотирования.

Особенностями лицензирования, применяемого при регулировании внешнеэкономической деятельности, является то, что лицензируется **оборот товара**, а не вид деятельности.

Лицензии могут быть разовыми и генеральными. Генеральные лицензии выдаются для выполнения международных обязательств сроком на один год.

Разовые лицензии выдаются на совершение одной сделки с одним видом товара и действуют в течение одного года.

Использование лицензионных систем регулирования внешней торговли опирается на ряд согласованных на международном уровне норм. К ним, в частности, относятся некоторые положения Генерального соглашения по тарифам и торговле, а также Соглашение по процедурам лицензирования импорта, заключенное в рамках ГАТТ/ВТО.

Существует также практика автоматического лицензирования, когда для ввоза или вывоза определенных товаров требуется получить лицензию, что позволяет государству осуществлять наблюдение за торговлей этими товарами и в случае необходимости быстро вводить ограничительные меры.

Лицензии и квоты ограничивают самостоятельность предприятий в отношении выхода на внешний рынок, сужают круг стран, с которыми могут быть заключены сделки по определенным товарам, регламентируют количество и номенклатуру товаров, разрешенных к ввозу и вывозу.

Вместе с тем система лицензирования и квотирования импорта и экспорта, устанавливая жесткий контроль над внешней торговлей некоторыми товарами, во многих случаях оказывается более гибкой и эффективной, чем экономические рычаги внешнеторгового регулирования. Этим в значительной мере и объясняется, что лицензирование и квотирование в той или иной мере используются как инструменты торгового регулирования подавляющего большинства стран мира.

В развивающихся странах сформировались разнообразные механизмы выдачи разрешений на импорт "избранным покупателям":

- импортерам, использующим товар исключительно для собственного потребления (исключая его последующую перепродажу на внутреннем рынке);
- "зарегистрированным" импортерам (так, например, в Южной Корее "зарегистрированными" могут стать только те импортеры, которые имеют за два последних года оборот не менее 500 тысяч долл.);
- импортерам, "одобренным правительством" (в Кот д'Ивуаре, например, такие требования предъявляются к импорту мяса и рыбы);
- импортерам, являющимся национальными производителями ввозимого товара (импорт цемента в Саудовскую Аравию).

Особого упоминания заслуживает практика использования различного рода обусловленных лицензий, т.е. лицензий, выдача которых поставлена в зависимость от: закупок аналогичных товаров на внутреннем рынке, результатов экспортной деятельности организации-импортера, обеспечения импортных поставок финансированием (лицензии на поставку товаров для проектов технической помощи, осуществляемых за счет внешних источников поступления валюты, а также за счет собственных валютных ресурсов импортера). Лицензии на ввоз товаров, обеспеченных финансированием, самым тесным образом связаны с лицензиями на бартерные и другие безвалютные коммерческие операции.

Обязательная сертификация - это система сертификации продукции, подтверждение безопасности которой является обязательным требованием законодательства в области технического регулирования. Следовательно, обязательная сертификация продукции применяется для подтверждения качества и безопасности как импортных так и отечественных товаров, а итоговым документом является обязательный сертификат соответствия.

Обязательная форма подтверждения качества в России применяется для продукции, которая, так или иначе может повлиять на безопасность людей, их имущество и окружающую среду. На такие группы товаров оформляется обязательный сертификат. Данная процедура включает в себя различные схемы оформления сертификатов. Самые распространенные - это оформление сертификата соответствия на контракт, на серийный выпуск и на определенную партию продукции.

Законодательными актами установлена номенклатура продукции, в отношении которой предусмотрена обязательная сертификация товаров. Ежегодно некоторые виды товаров, подлежащие обязательной сертификации исключаются из данного перечня. В большинстве случаев они переносятся в Номенклатуру продукции, в отношении которой предусмотрено обязательное декларирование соответствия. Данные перечни корректируются агентством по техническому регулированию примерно один раз в год. Наличие сертификата соответствия проверяется контролирующими и таможенными органами, в том случае, если продукция или услуга подлежит обязательному подтверждению соответствия.

Для таможенного оформления продукции, подлежащей обязательной сертификации одновременно с таможенной декларацией заявителем представляются обязательный сертификат соответствия и в некоторых случаях свидетельство о государственной регистрации. В том случае, если тот или иной товар не подлежит обязательной сертификации в качестве регламентирующего документа может быть оформлена декларация о соответствии.

Согласно законодательству РФ, оформляется сертификат соответствия аккредитованными организациями. По законодательству России, предприятия имеют право получить данную разрешительную документацию в любом регионе. Соответственно, полученный документ имеет юридическую силу на всей территории Российской Федерации.

Получение сертификата соответствия ГОСТ Р в России может проводится по различным утвержденным схемам регистрации: получение данного документа на определенную партию товаров/оборудования, на серийный выпуск производителем или импортером на основании контракта. Схема оформления определяется сертификационным органом, который оформляет данный документ, но обязательно согласовывается с заявителем.

- **Сертификат соответствия ГОСТ Р** оформляемый на контракт выдается с обязательным проведением испытаний и внесением информации о проведенных испытаниях (номер и дата протокола). Как правило, в сертификате указывается точное наименование производителя и получателя, номер и дата контракта, а также схема оформления. Данная форма оформления применяется в том случае, если импорт не ограничивается разовой поставкой продукта. Международный договор (контракт) заключается между получателем товара и поставщиком либо производителем. Оформленные по указанной схеме документы действительны в течении одного года. Соответственно, фирма-заявитель может импортировать продукцию, указанную в контракте и без каких либо ограничений.

- **Сертификат ГОСТ Р** на партию может выдаваться без протокола испытаний. Однако, в обязательном порядке указывается номер и дата (инвойса). Нужно отметить, что такой документ действует на ограниченную партию продукции. Такой документ выдается с открытой датой. Как правило, такая схема используется в том случае, если предполагается импорт тестовой партии. Часто данная схема применяется для обязательного подтверждения качества оборудования, так как оборудование поставляется малыми партиями и нет необходимости оформлять документы на длительный срок.

- **Сертификат соответствия ГОСТ Р**, выданный на серийный выпуск продукции оформляется на производителя с обязательным проведением сертификационных испытаний. В отличии от регистрации партии, в сертификате

отражается номера протокола проведенных испытаний. Срок действия такого документа может быть от одного года до трёх лет. Указанная схема может быть применена для подтверждения соответствия как отечественной, так и импортной продукции. То есть, получателем документов может являться отечественный или зарубежный производитель.

Контингентирование и Добровольное ограничение (самоограничение) экспорта.

Составным элементом лицензирования является контингентирование т.е. установление государством централизованного контроля над вызовом и ввозом посредством ограничения номенклатуры товаров в пределах установленных количественных или стоимостных квот на фиксированный период времени. В настоящее время положения ГАТТ/ВТО разрешают вводить количественные ограничения импорта в случае резкого неравновесия торгового баланса.

Обострение конкурентной борьбы на мировых рынках вызвало появление нового вида количественных ограничений, получившего название добровольного ограничения экспорта.

Добровольное ограничение (самоограничение) экспорта (ДООЭ) - это соглашение, в соответствии с которым экспортер ограничивает свой экспорт (добровольно), чтобы избежать принудительных мер со стороны импортера. Особенность добровольного ограничения экспорта состоит в нетрадиционной технике осуществления количественного ограничения экспорта. Торговый барьер, который защищает страну-импортера, устанавливается не на ее границе, а на границе страны-экспортера посредством инструментов экспортного контроля. Он реализуется через неофициальные соглашения (под угрозой применения со стороны страны-импортера более жестких мер) об ограничении ввоза отдельных товаров на рынок импортера в виде сокращения объемов ежегодного прироста или установления минимальных цен. Добровольное ограничение экспорта является временной мерой, которая позволяет национальной промышленности страны-импортера приспособиться к меняющейся структуре международной конкуренции. Однако практика его применения, в ряде случаев получившая долгосрочный характер (например, в торговле с текстилем), свидетельствует о протекционистской ориентации. Примером соглашения по добровольному ограничению экспорта может служить объявленный Японией в 1989 г. «добровольный» отказ от увеличения экспорта автомобилей в США, срок которого истек только в 1996 г. В целом добровольные ограничения экспорта получили довольно широкое распространение в международной торговой практике.

15. 3. Антидемпинговые меры

В Соглашении ВТО по применению Статьи VI ГАТТ 1994 термин «демпинг» определен как поступление товара на рынок другой страны по цене ниже его нормальной стоимости в стране экспорта. Это означает, что компания

демпингует, если она экспортирует продукт по цене ниже, чем его «нормальная стоимость» на внутреннем рынке такой страны.

Нормальная стоимость товара – это цена товара на внутреннем рынке, которая включает в себя стоимость издержек на его производство плюс разумную норму прибыли. Сам по себе демпинг не запрещен, но в том случае, когда демпинговые поставки наносят ущерб национальному производителю, государство имеет право применить антидемпинговую меру для восстановления справедливых условий конкуренции на национальном рынке. Чаще всего антидемпинговые меры применяются в виде пошлины, которая рассчитывается на основе демпинговой маржи, являющейся разницей между экспортной ценой и нормальной стоимостью товара.

Размер минимально допустимой демпинговой маржи равен 2 процентам. Если в ходе расследования выясняется, что демпинговая маржа составляет менее двух процентов, антидемпинговое расследование прекращается.

Нормальная стоимость – 50 долл. США. Экспортная цена – 45 долл. США
 $50 - 45 = 5$. Демпинговая маржа = 5 долл. США или (в %)
 $(50 - 45) : 45 * 100\% = 11,1\%$ Демпинговая маржа = 11,1%

Если орган, проводящий расследование, обладает точной информацией о наличии трех условий для введения мер, он может применить временные (предварительные) меры, не дожидаясь окончания результатов расследования.

Временные (предварительные) антидемпинговые меры могут принимать форму временной (предварительной) пошлины или, что предпочтительно, залога - денежного депозита или долгового обязательства - равного сумме предварительно оцененной антидемпинговой пошлины, которая не должна быть больше предварительно оцененной демпинговой маржи. В том случае, если по результатам расследования три условия введения меры доказаны не будут, сумма уплаченных временных (предварительных) мер будет возвращена экспортеру.

Расследование может быть приостановлено без введения временных (предварительных) мер или антидемпинговых пошлин в случае получения надлежащих добровольных обязательств от экспорта.

Срок действия антидемпинговой пошлины не должен превышать 5 лет с даты ее введения (или с даты последнего пересмотра, если такой пересмотр касался одновременно демпинга и причинения ущерба). Срок действия меры может быть продлен, если уполномоченный орган, проводящий расследование, на основе заявления национальной отрасли промышленности, проведет пересмотр действующей меры (повторное расследование) и придет к заключению, что прекращение действия пошлины приведет к продолжению или возобновлению демпинга и ущерба.

В ходе расследования может применяться временная (предварительная) антидемпинговая мера, которая может быть введена не ранее чем через 60 дней от даты инициирования расследования. Срок ее применения ограничивается периодом, не превышающим четырех месяцев, или, в исключительных случаях, не превышающим шести месяцев.

Действие любой окончательной компенсационной пошлины должно быть прекращено не позднее, чем через 5 лет с даты введения (или с даты последнего пересмотра, если такой пересмотр касался одновременно субсидирования и причинения ущерба).

Предварительная антидемпинговая пошлина, начисленная по установленной ставке сверх взимаемой импортной таможенной пошлины, вносится в соответствии с таможенным законодательством Российской Федерации плательщиком, наделенным правосубъектностью, на депозитный счет ФТС России и не подлежит перечислению в доход государственного бюджета до принятия по результатам расследования правительственного решения о введении окончательной ставки антидемпинговой пошлины.

Если же по результатам расследования установлено:

- отсутствие факта демпингового импорта товара на таможенную территорию Российской Федерации, то суммы предварительной антидемпинговой пошлины подлежат возврату плательщику;

- наличие факта демпингового импорта товара на таможенную территорию Российской Федерации, причинившего материальный ущерб отрасли российской экономики, то суммы предварительной антидемпинговой пошлины перечисляются в федеральный бюджет и вводится окончательная антидемпинговая пошлина.

Окончательная ставка антидемпинговой пошлины вводится на срок до пяти лет (включая срок действия предварительной ставки антидемпинговой пошлины) после завершения антидемпингового расследования в тех случаях, если будет установлено, что материальный ущерб отрасли российской экономики действительно причинен, или демпинговая маржа превышает 2%, или объем демпингового импорта товара из соответствующего иностранного государства превышает 3% объема импорта данного товара

15. 4. Прочие меры нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности

Компенсационные меры. Компенсационные меры, аналогичные антидемпинговым процедурам и их последствиям в отношении иностранных экспортеров, которые занижают контрактные цены благодаря полученным от государства субсидиям в процессе производства экспортной продукции. В соответствии с Соглашением о субсидиях и компенсационных мерах в рамках ГАТТ субсидия определяется как финансовый вклад (дотация) правительства, а также как финансовые льготы, не востребованные правительством части своих доходов, например в виде налоговых льгот.

Соглашение устанавливает три категории субсидий.

В первую категорию («красный пакет») включены запрещенные экспортные и импортозамещающие субсидии, которые связаны с экспортом продукции или использования национальной продукции взамен импортируемой. В отношении

них действует ускоренная и упрощенная процедура разбирательства и применения компенсационных мер.

Вторая категория субсидий («желтый пакет») дает основание для судебного разбирательства при установлении факта нанесения ущерба иностранным поставщиком и его компенсации.

Третья их категория («зеленый пакет») — разрешенные неспецифические субсидии — исключает судебное и административное преследование.

К ним относят финансирование НИОКР, процессов адаптации экспортоориентированных предприятий к требованиям охраны природной среды и т.п. Компенсационные меры реализуются через компенсационные пошлины — финансовые доплаты, которые вводятся с целью выравнивания конкурентных условий торговли, если результаты расследования подтверждают наличие факта государственного субсидирования экспортируемых товаров, нанесенного, ущерба национальному производству. Величина этой пошлины равнозначна величине субсидии.

Рассмотрением противодемпинговых и компенсационных исков занимается Международная комиссия (МК).

Специальные защитные меры. Срок действия специальной защитной меры не должен превышать четырех лет. Срок действия меры может быть продлен при условии, что компетентные органы импортирующей страны установили, что данная защитная мера продолжает быть необходимой для предотвращения или устранения серьезного ущерба, и что имеется свидетельство того, что данная отрасль производства находится в процессе экономического приспособления.

Однако, общий период применения специальной защитной меры, включая период применения временной (предварительной) меры, период начального применения и любого ее продления, не должен превышать восьми лет.

В критических обстоятельствах, когда отсрочка нанесла бы ущерб, который будет трудно возместить, государство может принять временную защитную меру на основании предварительной констатации наличия очевидных свидетельств того, что возросший импорт нанес или грозит нанесением серьезного ущерба.

Срок действия временной (предварительной) меры не должен превышать 200 дней Технические меры. Технические меры (согласно базе данных ЮНКТАД и ВТО) подразделяются на несколько видов: технические регламенты и стандарты, фитосанитарные и санитарные нормы; экологические нормы и меры по обеспечению национальной безопасности; сертификация, т.е. требования обеспечения соответствия с указанными выше нормами; технические спецификации, требования к маркировке и упаковке товаров; требования к информации, которая должна содержаться на этикетках и на упаковке товаров, и др.

Технические меры основаны на контроле и проведении инспекции по соответствию стандартам качества, безопасности или потребительских характеристик товара, включая административные условия и методы их проверки, терминологию и символы обозначения, критерии к упаковке, маркировке,

этикеткам. Эти меры вводятся путем издания инструкций, детально регламентирующих действия таможенных органов при ввозе по осуществлению контроля. Например, при ввозе товара необходимо предварительно проверить соответствующий сертификат, выданный уполномоченными органами страны происхождения товара, а в некоторых случаях — сертификат, выданный соответствующей службой страны-импортера.

С помощью технических требований, норм и нормативов создаются препятствия или ограничения для импорта товаров и материалов, загрязняющих окружающую среду (химические товары, ядохимикаты, каменный уголь и нефть с высоким содержанием серы), воздушную и водную атмосферу в процессе эксплуатации (промышленное оборудование, транспортные средства и другие виды продукции).

В связи с этим, например, в большинстве стран Западной Европы еще с 1992 г. были установлены жесткие нормы допустимого уровня шума для самолетов и грузового транспорта, состава выхлопных газов для автомобилей, обязательность оснащения нефтеналивных танкеров двойным дном и приеморазгрузочными устройствами, гарантирующими от попадания нефти в воду, и др.

В 1996 г. в ЕС был введен стандарт на содержание серы (до 0,05%) в дизельном топливе с целью экологической защиты, что отрицательно сказалось на импорте его из России, где содержание серы достигает до 0,2%. Использование требований к упаковке и маркировке ввозимых товаров связано с обеспечением качества товаров и защищает интересы потребителей, оберегая их от ущерба, вызванного дефектом товара, и от возможного вреда при употреблении. Это относится прежде всего к импорту бытовой электротехники, медицинским препаратам и приборам, пищевым продуктам, детским товарам и т.д. Более строгие требования установлены в США: импортируемые товары должны быть маркированы несмываемыми надписями на английском языке.

В связи с этим получила распространение специальная «экомаркировка» на упаковках товаров в виде определенных символов («зеленый дельфин», «белый лебедь» и т.д.). В качестве «новых» ограничений выступает обязательное требование, предъявляемое ко многим иностранным и экспортным товарам, которое предусматривает возможность облегчения утилизации последних, в частности путем вторичной переработки. Это касается прежде всего бытовой техники, телеаппаратуры и др. В большинстве стран-импортеров действуют установленные органами здравоохранения и санитарно-ветеринарными службами санитарно-ветеринарные нормы, прежде всего в отношении импорта сельскохозяйственных продуктов, продовольствия, парфюмерно-косметических товаров, медикаментов, ядохимикатов и других, устанавливающие критерии ограничения на использование в их производстве различных ароматических и пищевых компонентов — красителей, добавок или, например, употребление гормонов при выращивании скота. Различия в национальных и фирменных стандартах, а также системах измерения при производстве и оценке их

параметров целенаправленно используются государствами для создания нетарифных барьеров против импортной продукции и обеспечения интересов национальных производителей. Одна из таких мер — требование импортирующей страны ее долевого участия в национальном производстве страны-экспортера конкретных товаров. Например, США обязывают иностранные компании, поставляющие на американский рынок легковые автомобили, в частности японские, расширить использование комплектующих частей американского производства, рабочей силы и услуг в области рекламы в процессе сборочного производства. Одним из способов облегчения доступа на рынки стран-импортеров и преодоления технических и специальных требований к ввозимой продукции может стать производство экспортной продукции с учетом международных стандартов, разработанных Международной организацией по стандартизации (МСО) и органами ЕС, или в соответствии с национальными стандартами импортеров. Другим способом — договоренность на государственном или фирменном уровне о взаимном признании результатов технических испытаний продукции и ее сертификации.

Наиболее жесткая система национальных стандартов, как свидетельствует мировая практика, существует в Японии, что затрудняя поставки из-за рубежа значительной части номенклатуры товаров медицинского оборудования, измерительных приборов, электротоваров, транспортных средств (легковых автомобилей, судов, самолетов, железнодорожного подвижного состава).

Различия в технических стандартах и системах сертификации существуют также в странах Западной Европы, особенно это касается безопасности потребительских товаров, поставляемых на ее рынок. Возросли технические меры ограничения в отдельных развивающихся странах. Препятствуя поступлению на свои рынки некачественной продукции, особенно машинотехнической, и не располагая собственными возможностями технического контроля, эти страны осуществляют проверку качества закупаемой продукции в стране экспортера до момента отгрузки товара. В отдельных случаях инспектирование импортируемого развитыми странами товара обеспечивается специалистами иностранных специализированных организаций.

Таможенные формальности. В состав нетарифных ограничений административного характера входят предписания таможенных органов по поводу исполнения таможенных формальностей в отношении экспортно-импортных товаров, перемещаемых через государственную границу.

Произвольное отступление таможенных органов отдельных стран от унифицированной в международной таможенной практике технологии таможенного оформления (введения повышенных требований к товаросопроводительным документам, лишние процедуры таможенного контроля, предварительная оплата таможенных платежей и др.) создает дополнительные барьеры для внешнеторговой деятельности, особенно в условиях, когда участники ВЭД лишены возможности использования

независимой судебной-правовой защиты от необоснованных действий таможенных органов.

Согласно международной таможенной Конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Конвенция Киото) предписания таможенных органов должны сводиться к минимуму требований к декларируемым товарам, исключая дополнительные препятствия для ВТД. Это означает, что таможенные органы вправе требовать от перевозчика только товаросопроводительные и транспортные документы, подтверждающие правомерность ввоза (вывоза) товаров и необходимые для идентификации грузов и транспортных средств. Переводить их на язык страны импортера, если таможенное оформление будет производиться на внутренней таможне страны-импортера, необязательно.

В качестве прочих мер нетарифного ограничения применяются: контроль за экспортно-импортными поставками и уровнем цен, требования о предварительной оплате таможенных пошлин, импортные депозиты (денежный беспроцентный залог, вносимый импортером на специальный счет в банке) как необходимое условие для совершения импортных операций, правила и практика которых способствуют увеличению стоимости импорта или ограничению возможности получения для него необходимых валютных средств, а также защите внутреннего рынка. В частности, меры контроля над ценами вводятся с целью поддержания и стабилизации внутренних цен, а также для предотвращения ущерба, который может нанести недобросовестная торговая практика. К ним относятся прежде всего административное фиксирование цен, которое заключается в том, что правительство страны-импортера, принимая в расчет внутренние цены производителя или потребителя, устанавливает их верхние и нижние пределы либо увязывает их с ценами мирового, рынка путем установления официальных минимальных или базовых импортных цен. Отдельные страны, в том числе и Россия, используют декретированную таможенную оценку, которая представляет собой практику административного установления таможенной стоимости для исчисления таможенных пошлин и сборов.

Степень воздействия нетарифных ограничений на внешнеторговые процессы не поддается количественной оценке, так как их влияние не носит явно выраженного характера. Однако, по заключению западных экспертов, доля использования количественных ограничений в общей совокупности нетарифных мер занимает до 30%, столько же — финансовые меры (внутренние и пограничные сборы и налоги), несколько меньше — технические нормы и правила — до 25%. По общему числу имеющихся в международной практике методов нетарифных ограничений первенство принадлежит США, затем следует Япония и западноевропейские страны.

Срок действия временной (предварительной) меры не должен превышать 200 дней

Вопросы для самопроверки:

1. Каковы функции нетарифных ограничений?
2. Как определяется степень демпинга и демпинговая маржа?
3. Назовите методы лицензирования и сертификации?
4. В каких случаях применяются прочие меры нетарифного ограничения?

ГЛАВА 16. ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

16.1. Гармонизированная система описания и кодирования товара. Товарная номенклатура ВЭД

Развитие торговых и экономических связей выдвинуло необходимость разработки и применения стандартизированного перечня номенклатуры товаров, способного обеспечить:

- 1) системную классификацию всех товаров, обращающихся в международной торговле;
- 2) международную единообразную классификацию всех товаров на основе таможенных тарифов стран;
- 3) принятие общего международного таможенного языка, т.е. терминологии, которая могла быть однозначно понятна экспортерам, таможенникам и импортерам;
- 4) должна обеспечить простоту и определенность значений при ведении переговоров, при заключении двухсторонних и многосторонних соглашений, договоров;
- 5) для обеспечения международной единообразности показателей международной стандартизации.

Первая практическая единообразная статистическая номенклатура товаров была принята на II Международной конференции по коммерческой статистике, проходившей в Брюсселе в 1913г.. Тогда ее подписали 29 государств и сама номенклатура включала 186 позиций сгруппированных из 5 групп:

- 1) животные;
- 2) пищевые продукты и напитки;
- 3) сырье и полуфабрикаты;
- 4) готовые изделия;
- 5) золото и серебро.

В конце 60-х гг. прошлого века произошло повышение активности всех стран добиться рационализации и гармонизации показателей торговой документации. В частности высказывались требования по максимальной унификации системы кодирования товаров, единиц количественных измерений, применяемых видов транспорта, требованиям к условиям транспортировки, т.е. к базовым условиям поставки. Данные работы сконцентрировались в рамках Европейской комиссии

ООН по вопросам упрощения процедур международной торговли. Только в июне 1983 г. В Брюсселе Совет Таможенного Сотрудничества утвердил окончательный вариант проекта Международной Конвенции по Гармонизированной системе Описания и Кодирования товаров. СССР присоединился к этой конвенции 12 августа 1988 года.

Гармонизированная система Описания и Кодирования товаров-представляет собой номенклатуру, включающую в себя товарные позиции и субпозиции, относящиеся к ним цифровые коды, сгруппированные по определенным признакам группы и разделы, а также правила их толкования.

С 1 апреля 2000 года В России введена таможенная номенклатура ВЭД, которая составляется на основе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров, в соответствии с законодательством страны, для взимания таможенных пошлин.

Группировка товаров осуществляется:

- по происхождению товаров;
- по виду материала, из которого изготовлен товар;
- по назначению товара;
- по химическому составу товара.

ТН ВЭД построена по правилу распределения товаров по степени их обработки- от сырьевых товаров и полуфабрикатов к готовым изделиям, при этом пошлина растет в зависимости от степени готовности товаров. В целом структуры ТН ВЭД и Гармонизированной системы включают те же разделы, но кодирование в ТН ВЭД осуществляется десятизначным цифровым кодом, состоящим из двух частей:

- первая часть- четырехзначный код позиции товаров;
- вторая часть- шестизначный код товарной субпозиции.

С первого по шестой разряды соответствуют кодовому обозначению классификационной группировки товара по Гармонизированной системе; 7-8 разряды соответствуют кодовому обозначению товара в комбинированной номенклатуре ЕС; 9-10-нулевые разряды, предназначенные для выделения традиционных отечественных товаров в ТН ВЭД.

ТН ВЭД состоит из 21 раздела, 99 групп, 1241 позиции товаров, 3552 подпозиций и 5019 субпозиций.

16.2. Грузовая таможенная декларация

С 1 января 2004 г. основным документом регламентирующим процесс оформления грузов является грузовая таможенная декларация ГТД.

ГТД оформляется на бланках установленной формы, имеет основной и добавочный лист, и как ценный документ имеет специальные элементы защиты.

ГТД применяется при – декларировании товаров, помещаемых под таможенные режимы для внутреннего контроля экспорта, международного таможенного транзита (для товаров перемещаемых трубопроводным транспортом и по линиям

электропередач), переработке на таможенной территории, временного ввоза, таможенного склада, реимпорта и реэкспорта, временного вывоза;

- при декларировании отходов и остатков производства, полученных на таможенной территории РФ в результате переработки и уничтожения иностранных товаров.

В одной ГТД могут быть заявлены сведения о товарах, содержащихся в одной товарной партии, которая помещается под один и тот же таможенный режим. Если товары, содержащиеся в одной товарной партии заявляются для помещения под различные таможенные режимы, то должны подаваться отдельные ГТД на каждый таможенный режим. Как правило, основной лист ГТД, используется для заявления сведений об одном товаре при этом как один товар, декларируются товары одного наименования, содержащиеся в одной товарной партии, отнесённые к одному классификационному коду по товарной номенклатуре ВЭД.

Добавочные листы используются в дополнение к основному, если заявлены сведения о двух и более товарах. ГТД всегда оформляется машинописным способом в 2-х экземплярах.

16.3. Документы, необходимые для таможенного оформления экспортных и импортных товаров

Перечень документов необходимых для таможенного оформления регламентируется приказом государственного таможенного комитета ГТК РА от 16.09.2003г. «Об утверждении перечня документов и сведений, необходимых для таможенного оформления товаров в соответствии с выбранным таможенным режимом».

Для таможенного оформления необходим следующий перечень документов:

I Документы, которые должен представить экспортёр

1. Нотариально заверенная копия учредительного договора с изменением и с дополнением;
2. Нотариально заверенная копия устава с изменениями и дополнениями;
3. Протоколы общего собрания учредителей, содержащее решение собрания, в том числе и об изменениях размера уставного капитала.
4. Оригинал или нотариально заверенная копия справки из ВЦ гос. комстата о кодах предприятия
5. Нотариально заверенная копия свидетельства о гос. регистрации налогоплательщика
6. Нотариально заверенная копия свидетельства о внесении записи в единый государственный реестр юридических лиц
7. Нотариально заверенная копия свидетельства о поставке на учёт в налоговом органе.
8. Копия баланса с отметкой налоговой инспекции с приложением справки (Ф.2) о прибылях и убытках
9. Документы, подтверждающие право владения или аренды помещения

10. Оригинал справки из банка о наличии рублёвого или валютного счетов (сроком не более месяца со дня выдачи)

11. Копия приказа о назначении на должность генерального директора с ксерокопией паспорта

12. Копия приказа о назначении на должность главного бухгалтера с ксерокопией паспорта

II Если имеется доверенное лицо:

1. Доверенность

2. Копия приказа о назначении на должность доверенного лица

3. Трудовой договор (или соглашение) с данным лицом

III непосредственно документы на внешнеэкономическую сделку

1. Копия внешнеэкономического контракта со всеми приложениями и дополнениями

2. Копия спецификации на контракт

3. Копия паспорта экспортной сделки, заверенная оригинальной печатью компании с подписью генерального директора.

Если по договору предусмотрена предоплата, то предоставляется выписка и платёжное поручение, либо др. документы, подтверждающие платежи; справка о формировании экспортной цены.

IV К данным документам обязательно должны быть приложены документы, подтверждающие

а) если товар произведён в России

1. копия внутри российского. договора

2. копия счетов-фактур на приобретение товара

3. копия платёжного поручения об оплате

4. копия сертификата, подтверждающего производство данного товара, данной компанией.

б) если товар получен по импорту

1. копия импортной декларации

2. копия счетов-фактур

V. Дополнительные документы

1. сертификат соответствия качеству международных стандартов

2. фитосанитарные и ветеринарные разрешения

3. техническое описание товара

VI Документы, подтверждающие стоимость транспортировки и страхования

1. Страховой полис

2. Счета перевозчиков или экспедиторов на транспортировку

VII. Товаросопроводительные документы

1. Железнодорожная накладная

2. Авиа накладная

3. Упаковочный лист

4. Счёт-фактура

5. Сертификат происхождения.

Регистрационные документы импортёра аналогичны документам заполняемых экспортёром.

Сертификат происхождения товара (Certificate of Origin) - документ, свидетельствующий о стране происхождения товара и выданный в стране экспорта уполномоченным органом, (в России выдает торгово-промышленная палата ТПП), требуется для определения импортных таможенных пошлин. Существует несколько форм: основные - СТ-1, форма «А» и общая форма.

Сертификат страны происхождения товара - документ, свидетельствующий о стране происхождения товара и выданный в стране экспорта уполномоченным органом, (в России выдает торгово-промышленная палата ТПП). Существует несколько форм: основные - СТ-1, форма «А» и общая форма. Сертификат необходим в стране импорта для таможенного оформления и при расчете таможенных платежей, благодаря ему при таможенном оформлении может быть применена льготная ставка пошлины, а если это сертификат формы СТ-1, который принят в странах СНГ и Македонии, то возможно освобождение от уплаты таможенной пошлины. Внимание, пошлина насчитывается, но не уплачивается, соответственно налог на добавленную стоимость (НДС) берется с суммы без пошлины.

Сертификат происхождения товара формы «СТ-1» - это документ, подтверждающий страну происхождения товаров, требуется, как правило, таможенным органам импортирующей страны с целью осуществления тарифных и нетарифных мер регулирования ввоза товара на таможенную территорию соответствующей страны и вывоза товара с этой территории.

Сертификат происхождения товара формы «А» (комбинированная декларация и сертификат) - это документ, разработанный и утвержденный в 1968 году Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), принятый развитыми странами в рамках реализации Генеральной системы преференций (ГСП), дающий право полного или частичного освобождения при экспорте товаров из развивающихся стран от уплаты импортной пошлины в стране-импортере. Сертификат происхождения по форме «А» принят в рамках системы GSP (Generalized System of Preferences) следующими государствами для определенных видов продукции (соответственно при экспорте в эти страны оформляется форма А): Австрия, Испания, Словакия, Австралия, Канада, США, Бельгия, Люксембург, Турция, Болгария, Нидерланды, Финляндия, Венгрия, Новая Зеландия, Франция, Германия, Норвегия, Чехия, Греция, Объединенное Королевство, Швеция, Дания, Ирландия, Португалия, Италия, Польша, Сербия, Черногория.

Инвойс (Invoice) - грузо-сопроводительный документ, который содержит цену и стоимость товара, выписывается (оформляется) продавцом товара покупателю за определенную партию товара и является расчетным документом. Инвойс может использоваться также в качестве накладной, направляемой вместе с товаром.

Проформа-инвойс (Proforma invoice) - счет-проформа содержит сведения о цене и стоимости товара, но не является расчетным документом, т.к. не

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

Упаковочный лист (Packing list) -список позиций груза, товаросопроводительный документ с указанием номеров мест, в которые они упакованы, весом и размером каждого места, является дополнением к инвойсу.

Экспортная декларация (EX-1) -общепринятый международный документ, который подтверждает экспорт товара для грузов, произведённых и проданных из стран (ЕЭС).

Транзитная декларация (T-1)- гарантийный документ для таможенного транзита. Транзитная декларация T-1 составляется на основании инвойса и упаковочного листа.

Транспортная накладная CMR (ЦМР) -транспортный документ, наиболее широко используемый при международных перевозках грузов автомобильным транспортом, в соответствии с Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ). Составляется не менее чем в трех экземплярах, которые должны быть подписаны отправителем и перевозчиком. Первый экземпляр накладной передается отправителю, второй сопровождает груз, а третий остается у перевозчика.

Книжка МДП (Carnet TIR) - действует на основании «Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП». Конвенция TIR – это система позволяющая грузоперевозчикам, перевозить грузы через границы государств в опломбированных таможенной кузовах автомобилей или контейнерах, пересекать границы с упрощением таможенных процедур.

Авиагрузовая накладная (Air Waybill) - документ, который выписывается грузоотправителем или агентом и который подтверждает наличие договора между грузоотправителем и перевозчиком о перевозке грузов по авиалиниям перевозчика. Авианакладная не является ни товарораспорядительным, ни передаточным документом. Роль ее заключается в доказательстве заключения договора перевозки, принятия товара к перевозке и условий перевозки.

Железнодорожная накладная (Rail Waybill) - международного сообщения и ее дубликат являются транспортными документами при международных железнодорожных грузовых перевозках. Накладная является документарным оформлением договора перевозки между грузоотправителем и администрацией железной дороги.

Морской коносамент (Bill of Lading) - товаросопроводительный документ (и одновременно товарораспорядительный!) использующийся при морских перевозках и с использованием морского транспорта.

Морская накладная (Sea Waybill)- транспортный документ, используемый в морских перевозках, подтверждающий заключение договора перевозки и факт принятия груза перевозчиком (судовладельцем) к перевозке.

Авианакладная грузовая (Air Waybill) - документ, который выписывает грузоотправитель или уполномоченный агент в котором подтверждается наличие

договора между грузоотправителем и перевозчиком о перевозке грузов по авиалиниям перевозчика. Авианакладная не является ни товарораспорядительным, ни передаточным документом. Авианакладная удостоверяет: заключение договора перевозки, принятие товара к перевозке и условия перевозки. В некоторых случаях, так как авианакладная содержит достаточно полную информацию о товаре, она может использоваться как таможенная декларация.

Авианакладная грузовая (AWB) имеет 11-значный номер, который используется для бронирования, проверки статуса грузоперевозки, и определения текущего местонахождения груза. Первые три цифры составляют префикс авиакомпании по IATA (например, префикс авиакомпании Turkish Airlines – 235), следующие 8 цифр – порядковый номер.

Авианакладная грузовая (AWB) представляет собой комплект, состоящий из 8-12 экземпляров (3 оригинала, с текстом договора на оборотной стороне, и копий). Оригиналы предназначены для перевозчика, грузоотправителя и грузополучателя. Копии предназначены для перевозчика (или перевозчиков), аэропортов отправления и назначения при прохождении таможенного досмотра, транзитных аэропортов и уполномоченного агента. Существует 2 вида авианакладных – основная (мастер) MAWB (Master Air Waybill) и домашняя HAWB (House Air Waybill). MAWB (основная или мастер накладная) носит порядковый номер с префиксом авиакомпании и назначается самой авиакомпанией. В данной накладной указываются названия и адреса агентов тех стран, откуда отправляется груз и куда прибывает. HAWB – (домашняя или внутренняя накладная). Носит порядковый номер с префиксом HAWB, который назначает сам агент. В данной накладной указывается вся информация об отправителе и получателе согласно приложенному инвойсу.

На авианакладной, оформленной для отправки груза, должны стоять штамп склада, штамп службы авиационной безопасности полетов, штамп таможни и печать агента о том, что ему известен характер груза, на который была оформлена авианакладная.

Авианакладная должна содержать наименование и полный адрес грузоотправителя, грузополучателя и агента, оформившего авианакладную. Указывается трехбуквенный код пункта назначения (код IATA аэропорта) либо трансфера при перевозке груза по сложному маршруту, наименование перевозчика, бронь, дата, валюта и тариф перевозки, ценность груза, сумма страхования, количество мест и вес.

Содержание грузовой авианакладной:

Аэропорт отправления (Airport of departure) Указывается трёх буквенный код IATA аэропорта (города) вылета.

Выдана (Issued by) Указывается наименование и адрес Перевозчика.

Наименование и адрес грузоотправителя (Shipper's name and Address) Указываются наименование организации, фамилия, подробный почтовый адрес и

страна (двухбуквенный код страны) грузоотправителя. Контактный телефон, телефакс, телекс.

Номер счета грузоотправителя (Shipper's Account Number) Заполняется при необходимости. Наименование и адрес грузополучателя (Consignee's Name and Address). Указывается наименование организации, фамилия, подробный почтовый адрес и страна (двухбуквенный код страны) грузополучателя. Контактный телефон, телефакс, телекс. Номер расчетного счета грузополучателя (Consignee's Account Number). Заполняется при необходимости.

Ценность, объявленная для перевозки (Declared value for carriage) Указывается в валюте отправителем и не должна превышать фактической стоимости перевозки. При отсутствии указания на объявленную ценность графа не заполняется. При международной перевозке указывается NVD (без объявления ценности). Объявленная отправителем ценность для таможни (Declared value for customs). Указывается в валюте отправителем. При отсутствии указания на объявленную ценность графа не заполняется. При международной перевозке указывается NCV (без таможенной стоимости).

Аэропорт назначения. Информация по обслуживанию (Handling information) Указывается: особые меры обращения и хранения груза; сопроводительная документация к грузовой авианакладной; фамилия, адрес, способы контакта лица, помимо получателя, для уведомления о прибытии груза.

16.4. Паспорт сделки

Паспорт сделки – это базовый документ валютного контроля оформляемого экспортёром в банке и содержащее сведения о внешнеэкономической сделке, необходимые для осуществления этого контроля.

Паспортная сделка оформляется экспортёром по установленной форме в 2-х экземплярах по каждому заключённому им контракту и предоставляется для подписания в уполномоченный банк на традиционный валютный счёт, в котором в последующем должна поступить от импортёра нерезидента вся валютная выручка от экспорта товаров по данному контракту.

Одновременно с паспортом сделки экспортёр предоставляет в банк оригинал или надлежаще оформленную копию внешнеторгового контракта, на основании которого был составлен паспорт сделки.

Первый экземпляр паспорта сделки после подписания банком вместе с оригиналом и копией контракта возвращается экспортёру.

Для оформления товара, вывозимого в режиме экспорта, декларант обязан наряду с ГТД предъявить таможене заверенную копию паспорта сделки, а также др. предусмотренные таможенным законодательством документы.

Копия паспорта сделки остаётся в таможенном органе, а копия ГТД заверенная работником таможни возвращается декларанту для передачи её в банк, оформивший паспорт сделки.

Паспорт сделки подписывается ответственным лицом уполномоченного банка. Он содержит сведения о внешнеторговой сделке, для контроля за выполнением экспортером или импортером порядка движения выручки и платежей в валюте установленного нормативными актами органами валютного контроля на основе законодательства РФ.

По каждому паспорту сделки заводится досье, т.е. подборка документов, отражающая движение валютной выручки, журнал учета и регистрации входящих и исходящих документов валютного контроля

Для банка основанием отказа в регистрации и подписании паспорта сделки служит хотя бы одно из следующих условий:

- несоответствие предусмотренных внешнеторговым контрактом валютных операций, требованиям законодательных актов РФ;
- отсутствие во внешнеторговом контракте конкретных сроков поступления товаров на таможенной территории РФ или отгрузки товаров;
- отсутствие во внешнеторговом контракте сведений, необходимых для составления паспорта сделки;
- отсутствие перевода на русский язык.

Вопросы для самопроверки:

1. По какому правилу построена товарная номенклатура ВЭД?
2. Перечислите документы, необходимые для таможенного оформления товаров?
3. В каком случае составляется паспорт сделки.
4. На каком основании банк может отказать в регистрации и подписании паспорта сделки?

ГЛАВА 17. ОРГАНИЗАЦИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ

17.1. Понятие и объекты экспортного контроля

В соответствии с действующим законодательством под экспортным контролем понимается комплекс мер, обеспечивающих реализацию установленного федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации порядка осуществления внешнеэкономической деятельности в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники.

Базовым документом, регулирующим правоотношения в этой сфере, является Федеральный закон "Об экспортном контроле", который устанавливает принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области экспортного

контроля, а также определяет права, обязанности и ответственность участников внешнеэкономической деятельности.

Объектами экспортного контроля являются сырье, материалы, оборудование, научно-техническая информация, работы, услуги, результаты интеллектуальной деятельности, которые в силу своих особенностей и свойств могут внести существенный вклад в создание оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники.

В силу своей многоплановости экспортный контроль затрагивает сферы ответственности многих федеральных органов исполнительной власти и связан с выполнением различных по характеру функций от выработки общей стратегии до расследования правонарушений.

По этой причине в осуществлении экспортного контроля задействованы Федеральная служба по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК России), МИД России, Минобороны России, **ФТС России**, ФСБ России, Служба Внешней Разведки России, отраслевые министерства и ведомства. Межведомственный формат организации работ по экспортному контролю призван обеспечить баланс государственных интересов при принятии решений.

Номенклатура продукции, в отношении которой установлен экспортный контроль, определяется списками, утверждаемыми постановлениями Правительства Российской Федерации. В настоящее время действуют шесть национальных контрольных списков:

1. Список ядерных материалов, оборудования, специальных неядерных материалов и соответствующих технологий, подпадающих под экспортный контроль, утверждённый постановлением Правительства Российской Федерации **от 16 июля 2022 г. N 1285**;
2. Список оборудования и материалов двойного назначения и соответствующих технологий, применяемых в ядерных целях, в отношении которых установлен экспортный контроль, утверждённый постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июля 2022 г. N 1286;
3. Список товаров и технологий двойного назначения, которые могут быть использованы при создании вооружений и военной техники и в отношении которых осуществляется экспортный контроль, утверждённый постановлением Правительства Российской Федерации от 19 июля 2022 г. N 1299;
4. Список микроорганизмов, токсинов, оборудования и технологий, подлежащих экспортному контролю, утверждённый постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июля 2022 г. N 1287;
5. Список оборудования, материалов и технологий, которые могут быть использованы при создании ракетного оружия и в отношении которых установлен экспортный контроль, утверждённый постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июля 2022 г. N 1288;

6. Список химикатов, оборудования и технологий, которые могут быть использованы при создании химического оружия и в отношении которых установлен экспортный контроль, утверждённый постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июля 2022 г. N 1284.

Национальные контрольные списки (кроме раздела 4 Списка товаров и технологий двойного назначения, экспорт которых контролируется) гармонизированы по своему содержанию с действующими в промышленно развитых странах ограничительными списками и основываются на требованиях международных соглашений и режимов экспортного контроля, таких как:

Группа ядерных поставщиков создана в 1975 г. Участниками Группы являются 48 государств, в том числе все промышленно развитые страны и Россия как правопреемница бывшего СССР. Цель режима предотвращение распространения ядерного оружия;

Режим контроля за ракетной технологией (РКРТ) создан в 1987 г. и объединяет в настоящее время 35 государств, включая все промышленно развитые страны. Цель режима противодействие распространению технологий создания ракетных средств доставки оружия массового поражения. Россия является членом РКРТ с 1995 г.;

Вассенаарские договорённости по экспортному контролю за обычными вооружениями, товарами и технологиями двойного назначения новый механизм многостороннего взаимодействия, созданный в 1995 г. на замену ликвидированного КОКОМ. Насчитывает 42 государства. Россия является одним из соучредителей этого режима, цели которого укрепление региональной и международной безопасности путём предотвращения дестабилизирующих накоплений обычных вооружений;

Австралийская группа создана в 1985 году и объединяет в настоящее время 43 государства, включая все промышленно развитые страны. Цель режима предотвращение распространения химического и биологического оружия посредством контроля за экспортом продукции химического и биологического профиля (Российская Федерация не является членом Австралийской группы, однако придерживается её рекомендаций).

Стратегически участие России в международных режимах экспортного контроля необходимо для обеспечения создания благоприятных условий для интеграции национальной экономики в систему международных экономических связей, установления равноправного и взаимовыгодного технологического обмена с промышленно развитыми странами. Это также даёт возможность непосредственно влиять на формирование международных норм поведения на мировых рынках высоких технологий исходя из наших национальных интересов и приоритетов.

В соответствии со статьёй 20 Федерального закона "Об экспортном контроле" в национальной практике применяются правила так называемого "всеобъемлющего" контроля. Суть их заключается в том, что участники внешнеэкономической деятельности обязаны получить разрешение Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации на осуществление внешнеэкономических операций с товарами и услугами, не включёнными в контрольные списки, в тех случаях, когда они имеют основания полагать или были проинформированы компетентными государственными органами о том, что эти товары и услуги могут быть использованы для целей создания оружия массового поражения и ракетных средств его доставки.

В области экспортного контроля законодательством Российской Федерации предусмотрены следующие виды разрешительных документов:

разовая лицензия ФСТЭК России;

генеральная лицензия ФСТЭК России;

разрешение Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации;

идентификационное заключение ФСТЭК России.

Кроме упомянутых разрешительных документов при таможенном оформлении продукции могут быть использованы такие виды заключений: заключение ФСВТС России об отнесении продукции, предполагаемой для ввоза в Российскую Федерацию или вывоза из Российской Федерации, к продукции военного назначения; идентификационное заключение независимой идентификационной экспертизы о непринадлежности экспортируемой продукции к контролируемой.

Указанные заключения также являются основанием для осуществления экспорта.

17.2. Порядок осуществления внешнеэкономических операций с контролируруемыми товарами и технологиями

Экспортный контроль основывается на разрешительном порядке осуществления внешнеэкономических операций с контролируруемыми товарами и технологиями, который предусматривает лицензирование или иную форму государственного одобрения внешнеэкономических сделок с ними.

Внешеэкономические сделки с товарами и технологиями, на которые распространяется экспортный контроль, подлежат государственной экспертизе.

Государственная экспертиза проводится созданными при Федеральной службе по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК России) по соответствующим направлениям науки, техники и технологий межведомственными экспертными группами, в состав которых входят представители заинтересованных федеральных органов исполнительной власти.

Результаты государственной экспертизы являются основанием для выдачи или отказа в выдаче лицензии ФСТЭК России или разрешения Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации на осуществление внешнеэкономических операций с товарами и технологиями, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, ракетных средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники.

Несоблюдение требований законодательства Российской Федерации в области экспортного контроля влечёт за собой уголовную и административную ответственность.

Уголовным Кодексом Российской Федерации (ст. 189), предусмотрена уголовная ответственность за нарушения установленного порядка осуществления внешнеэкономических операций с товарами и технологиями, подлежащими экспортному контролю.

Обязанность по проведению необходимых оперативно-розыскных мероприятий по обнаружению и пресечению указанных преступлений действующим законодательством возложена на органы федеральной службы безопасности и таможенные органы.

Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях (ст. 14.20) предусмотрена возможность применения административных санкций к юридическим и физическим лицам, нарушившим установленные правила осуществления внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности, в отношении которых установлен экспортный контроль.

Координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти и организационно-методическое руководство работами по экспортному контролю в Российской Федерации обеспечивает Комиссия по экспортному контролю Российской Федерации.

Непосредственная реализация единой государственной политики, функциональное регулирование и организация межведомственного взаимодействия в области экспортного контроля осуществляется специально уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в области экспортного контроля ФСТЭК России.

Выполнение указанных функций ФСТЭК России обеспечивает Управление экспортного контроля, на которое возложены:

разработка совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти предложений по формированию единой государственной политики в области экспортного контроля, а также реализация мер правового, экономического и организационного характера, обеспечивающих её претворение в жизнь;

разработка и представление в установленном порядке проектов законодательных и иных нормативных правовых актов, а также предложений по совершенствованию федерального законодательства по вопросам экспортного контроля;

подготовка предложений по развитию и совершенствованию системы экспортного контроля и обеспечение их реализации;

осуществление лицензирования внешнеэкономических операций с товарами и технологиями, подлежащими экспортному контролю;

осуществление выдачи российских импортных сертификатов, ведение Федеральной базы данных по товарам и технологиям двойного применения, импортированным с предоставлением государственных гарантий их использования;

обеспечение подготовки, оформления и выдачи разрешений Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации на осуществление внешнеэкономических операций;

организация и проведение с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти государственной экспертизы внешнеэкономических сделок с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, подлежащими экспортному контролю;

участие в пределах своей компетенции в проведении работ по созданию информационных систем и баз данных по вопросам внешнеэкономической деятельности, разработке программных средств лицензирования, ведение федеральной базы данных о выданных экспортных и импортных разрешительных документах;

разработка в установленном порядке проектов списков (перечней) товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, подлежащих экспортному контролю;

участие в разработке и осуществлении программ международного сотрудничества в области экспортного контроля по линии международных, региональных и национальных правительственных и неправительственных организаций;

участие в подготовке международных соглашений и договоров, затрагивающих вопросы экспортного контроля;

взаимодействие в установленном порядке с органами экспортного контроля зарубежных стран и международными организациями; осуществление организационно-технического и информационного обеспечения деятельности Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации;

обеспечение в пределах своей компетенции участия Российской Федерации в международных режимах экспортного контроля;

осуществление сотрудничества и взаимодействия с органами экспортного контроля государств участников СНГ в рамках Минского Соглашения о координации работ по вопросам экспортного контроля сырья, материалов, оборудования, технологий и услуг, которые могут быть использованы для создания оружия массового уничтожения и ракетных средств его доставки от 26.06.1992, а также Соглашения о единых мерах нетарифного регулирования при формировании Таможенного союза от 22.10.1997;

участие в разработке и осуществлении мероприятий по гармонизации и унификации национальных законодательств по экспортному контролю стран участниц СНГ и Соглашения о Таможенном союзе от 20.01.1995 на основе общепризнанных принципов и норм международного права;

осуществление мероприятий, направленных на предупреждение нарушений законодательства Российской Федерации об экспортном контроле и международных обязательств Российской Федерации в этой области;

участие в проведении работ по предотвращению несанкционированного использования товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, импортированных в Российскую Федерацию с предоставлением государственных гарантий их использования в заявленных целях;

участие совместно с другими федеральными органами исполнительной власти в проведении в установленном порядке проверок использования иностранными лицами импортированных из Российской Федерации товаров, технологий, подлежащих экспортному контролю на предмет соответствия заявленным целям;

организация и координация в установленном порядке работы федеральных органов исполнительной власти по созданию российскими участниками внешнеэкономической деятельности внутренних программ экспортного контроля, а также осуществление организационно-методической и информационной поддержки таких программ;

осуществление в установленном порядке аккредитации российских участников внешнеэкономической деятельности, создавших внутренние программы экспортного контроля;

осуществление общего методического руководства и контроля за проведением работ в области независимой идентификационной экспертизы товаров и технологий для целей экспортного контроля, а также ведение реестра организаций, обладающих правом осуществления такой деятельности;

участие в проведении информационно-разъяснительной работы с участниками внешнеэкономической деятельности по вопросам экспортного контроля;

проведение идентификации контролируемых товаров, технологий и выдача идентификационных заключений;

осуществление координации деятельности территориальных органов ФСТЭК России по вопросам экспортного контроля.

В целях обеспечения соблюдения законодательства Российской Федерации в области экспортного контроля при наличии оснований полагать, что указанное законодательство не соблюдается или соблюдается не в полной мере, ФСТЭК России вправе назначать и проводить в пределах своей компетенции проверки российских участников внешнеэкономической деятельности, осуществляющих внешнеэкономические операции с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

При проведении проверок должностные лица ФСТЭК России в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, имеют право:

требовать на основании мотивированных письменных запросов предоставления любых документов (в том числе банковских и таможенных) и информации, необходимых для выполнения ими своих функций, и знакомиться с такими документами и информацией;

получать от лиц, деятельность которых проверяется, справки, объяснения в письменной и устной формах;

получать документы, которые могут свидетельствовать о нарушении законодательства Российской Федерации в области экспортного контроля;

составлять на основании результатов проверок акты (протоколы) с указанием конкретных нарушений;

вносить предписания, обязывающие участников внешнеэкономической деятельности устранять выявленные нарушения, а также устанавливать сроки устранения таких нарушений;

осуществлять иные предусмотренные законодательством Российской Федерации полномочия.

Действия уполномоченных должностных лиц ФСТЭК России при проведении проверок не должны причинять неправомерный ущерб лицам, деятельность которых проверяется. При организации и проведении проверочных мероприятий необходимо учитывать требования Федерального закона "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)".

Полученная в ходе таких проверок информация является конфиденциальной.

Основаниями для проведения проверок являются:

мероприятия по экспортному контролю, проводимые центральным аппаратом ФСТЭК России или её территориальными органами в соответствии с утверждёнными планами;

задания в связи с поручениями Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, запросами контролирующих и правоохранительных органов, запросами иностранных государств, полученными по официальным каналам;

оперативные данные о возможных нарушениях законодательства в области экспортного контроля, поступающие из правоохранительных и контролирующих органов.

Учитывая, что предметом проверок является соблюдение российским участником внешнеэкономической деятельности требований, установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и принятыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также условий и требований лицензий и разрешений, проведение проверочных мероприятий сводится к выявлению внешнеэкономических сделок с продукцией, имеющей признаки контролируемой (наименование или код ТН ВЭД продукции совпадают с приведёнными в контрольных списках) и установлению наличия специальных разрешений (лицензий) в случаях, когда такие разрешения (лицензии) обязательны. Особое внимание уделяется операциям, связанным с передачей научно-технической информации, выполнением работ или оказанием услуг, то есть операциям, в отношении которых, как правило, не проводится таможенное оформление.

При проведении проверок необходимо учитывать, что номенклатура товаров, подлежащих экспортному контролю определяется списками, утверждёнными постановлениями Правительства Российской Федерации. Технически однородные товары могут проходить под различными торговыми названиями. Для идентификации таких товаров используется Алфавитно-предметный указатель к спискам товаров и технологий, подлежащих экспортному контролю, который содержит общепринятые в Российской Федерации наименования научно-технической продукции, характеризуемой одними и теми же признаками и функциональным назначением.

В случае выявления в результате мероприятия по проверке административного правонарушения, дальнейшие действия осуществляются в порядке, установленном законодательством Российской Федерации об административных правонарушениях.

В соответствии с Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП) осуществление сделок без лицензии, либо с нарушением их требований (условий, ограничений), с использованием незаконно полученной лицензии или с предъявлением недостоверных сведений (ст. 14.20) влечёт наложение штрафа в размере стоимости товаров с их конфискацией или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения.

Несоблюдение установленного порядка ведения учёта внешнеэкономических сделок для целей экспортного контроля, а равно нарушение установленных сроков хранения соответствующих учётных документов наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от одной до двух тысяч рублей; на юридических лиц от десяти до двадцати тысяч рублей.

Помимо основного состава административного правонарушения, предусмотренного вышеуказанной статьёй, в процессе проведения проверочных мероприятий могут быть выявлены дополнительные составы, которые также предполагают применение административных санкций, в соответствии со статьями 19.4 часть 1, 19.5 часть 1, 19.6, 19.7.

При наличии поводов к возбуждению дела об административном правонарушении, предусмотренных статьёй 28.1 КоАП составляется протокол об административном правонарушении в соответствии с требованиями и в сроки, предусмотренные статьями 28.2 и 28.5 соответственно. Протокол об административном правонарушении направляется Руководителю территориального органа ФСТЭК России, который в соответствии с пунктом 3 части 2 статьи 23.9 КоАП имеет право рассматривать дела об административных правонарушениях. Порядок рассмотрения дел об административных правонарушениях определён главой 29 КоАП.

В соответствии со статьёй 30.1 КоАП постановление по делу об административном правонарушении, вынесенное должностным лицом, может быть обжаловано лицами, указанными в статьях 25.1 25.5 КоАП, вышестоящему должностному лицу либо в суд по месту рассмотрения дела.

17.3. Система независимой идентификационной экспертизы товаров и технологий в целях экспортного контроля

Под идентификацией понимается установление соответствия конкретных сырья, материалов, оборудования, научно-технической информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, являющихся объектами внешнеэкономических операций, товарам и технологиям, включённым в контрольные списки.

Идентификация контролируемых товаров и технологий, а также совершение всех необходимых действий, связанных с получением лицензий на осуществление внешнеэкономических операций с контролируемыми товарами и технологиями или разрешений на их вывоз из Российской Федерации без лицензий, является обязанностью российского участника внешнеэкономической деятельности.

В соответствии с Федеральным законом "Об экспортном контроле" российский участник внешнеэкономической деятельности вправе поручить проведение идентификации контролируемых товаров и технологий организации, получившей в установленном Правительством Российской Федерации порядке специальное разрешение на осуществление деятельности по идентификации контролируемых

товаров и технологий, посредством заключения соответствующего договора с такой организацией. В этом случае ответственность за правильность и обоснованность результатов идентификации контролируемых товаров и технологий несёт экспертная организация.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 июня 2001 г. N 477 утверждены Правила получения российскими организациями специального разрешения на осуществление деятельности по проведению независимой идентификационной экспертизы товаров и технологий в целях экспортного контроля (кроме экспертизы на предмет отнесения товаров и технологий к продукции военного назначения) ,

Вышеуказанным постановлением Правительства Российской Федерации на ФСТЭК России возложены следующие функции:

общее методическое руководство и осуществление государственного контроля за проведением работ в области независимой идентификационной экспертизы;

ведение реестра экспертных организаций и представление сведений, содержащихся в данном реестре всем заинтересованным организациям и гражданам на основании письменного запроса;

анализ и обобщение передового опыта в области организации и проведения независимой идентификационной экспертизы для выработки предложений по дальнейшему развитию и совершенствованию указанной деятельности.

Решение о предоставлении российским организациям специального разрешения на осуществление деятельности по проведению независимой идентификационной экспертизы в целях экспортного контроля принимается Комиссией по экспортному контролю Российской Федерации. Предварительное рассмотрение обращений организаций, желающих получить такое право возложена на экспертную комиссию при ФСТЭК России, которая руководствуется в своей работе утверждёнными Комиссией по экспортному контролю Российской Федерации Критериями оценки профессиональной пригодности организаций к осуществлению указанной деятельности.

В целях определения порядка проведения идентификации контролируемых товаров и технологий, унификации требований к оформлению результатов независимой идентификационной экспертизы издано постановление Правительства Российской Федерации от 21 июня 2016 г. N 565 "О порядке идентификации контролируемых товаров и технологий, форме идентификационного заключения и правилах его заполнения".

В настоящее время специальное разрешение на осуществление деятельности по проведению независимой идентификационной экспертизы в целях экспортного контроля предоставлено организациям, перечень которых с указанием номенклатуры продукции в отношении которой они имеют право проведения

такой экспертизы размещён на странице Управления официального сайта ФСТЭК России.

Выдаваемые этими организациями заключения независимой идентификационной экспертизы являются официальным документом, определяющим для целей экспортного контроля статус товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, являющихся объектами внешнеэкономической операции и используются таможенными и контролирующими органами при принятии соответствующих решений.

Под внутренней программой экспортного контроля (ВПЭК) понимаются мероприятия организационного, административного,

информационного и иного характера, осуществляемые российскими участниками внешнеэкономической деятельности в целях соблюдения правил экспортного контроля.

ВПЭК призваны содействовать более эффективному управлению внешнеэкономической деятельностью на предприятиях и в организациях, облегчить выполнение процедур, связанных с получением экспортных лицензий и разрешений, а также воспрепятствовать осуществлению передач за границу научно-технической продукции, в результате которых может быть нанесён ущерб государственным интересам Российской Федерации либо нарушены её международные обязательства в области нераспространения оружия массового поражения, средств его доставки и иных наиболее опасных видов оружия.

В соответствии с Федеральным законом "Об экспортном контроле" федеральные органы исполнительной власти оказывают российским участникам внешнеэкономической деятельности содействие в создании внутренних программ экспортного контроля и необходимую информационно-методическую помощь.

Создание ВПЭК является обязательным для организаций, осуществляющих научную и (или) производственную деятельность по обеспечению федеральных государственных нужд в области поддержания обороноспособности и безопасности Российской Федерации и систематически получающих доходы от внешнеэкономических операций с контролируруемыми товарами и технологиями.

В целях оказания информационно-методической поддержки участникам внешнеэкономической деятельности, разработано Методическое руководство по созданию на предприятиях (в организациях) внутрифирменной программы экспортного контроля от 12.05.1998, в котором даны практические рекомендации по организации такой работы.

В соответствии с законодательством Российской Федерации ФСТЭК России организует государственную аккредитацию российских участников внешнеэкономической деятельности, создавших внутренние программы экспортного контроля, и выдаёт им свидетельства о государственной

аккредитации. Порядок государственной аккредитации таких организаций утверждён постановлением Правительства Российской Федерации от 29 февраля 2000 г. N 176. Следует отметить, что государственная аккредитация не носит обязательного характера.

Государственная аккредитация проводится в целях подтверждения готовности российских участников внешнеэкономической деятельности обеспечить выполнение требований законодательства Российской Федерации в области экспортного контроля при осуществлении внешнеэкономической деятельности в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники.

Наличие свидетельства о государственной аккредитации является необходимым условием получения генеральных лицензий на экспорт отдельных видов контролируемых материалов и оборудования.

Сложность проблемы эффективного противодействия распространению ядерного, химического, биологического и иных наиболее опасных видов оружия заключается в том, что для их создания может быть использован очень широкий ассортимент товаров и технологий.

В тоже время осуществление тотального контроля со стороны государства за любым экспортом явилось бы непосильным бременем как для него самого, так и для отечественных товаропроизводителей. Следовательно, необходим разумный баланс, обеспечивающий оптимальное сочетание открытости экономики с требованиями национальной безопасности.

В условиях, когда государство регулирует внешнеэкономическую деятельность в отношении ограниченной номенклатуры товаров и технологий, критичных с точки зрения распространения оружия массового поражения и средств его доставки, это может быть достигнуто путём подключения промышленного сектора и научного сообщества к контролю за конечным использованием экспортируемой ими продукции.

Для этого потенциальные экспортёры должны понимать цели экспортного контроля, уметь выявлять и правильно реагировать на любые подозрительные обстоятельства совершения внешнеэкономических сделок.

В современных условиях экспортный контроль является не только инструментом нераспространения, но и неотъемлемым элементом цивилизованных норм поведения в международной торговле товарами двойного назначения и "чувствительной" продукцией. Для того, чтобы стать полноправными и надёжными партнёрами иностранных фирм и цивилизованно работать на мировых рынках высоких технологий отечественные товаропроизводители должны "работать по общим правилам", а для этого необходимо, как минимум, эти правила знать.

Вопросы для самопроверки:

1. Охарактеризуйте титульные списки;
2. Какие существуют способы экспортного контроля в РФ?

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1.

«ПОНЯТИЕ И ПРИНЦИПЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВЭД)»

Целью практического занятия является изучение:

1. Регулирования как функция управления ВЭД
2. Изучение принципиальных основ регулирования ВЭД
3. Освоение организационных основ регулирования ВЭД

Методические задачи: обучить принципиальным основам регулирования ВЭД в РФ.

Навыки и практический опыт студента: выработка у студентов практического опыта формирования принципиальных и организационных основ регулирования ВЭД

Вопросы для обсуждения

1. Методологические основы дисциплины "Организация и управление ВЭД".
2. Содержание понятия "международные коммерческие операции".
3. Международные коммерческие операции как управленческая деятельность. Их субъекты и объекты.
4. Виды и содержание международных коммерческих операций (операции основные и обеспечивающие).
5. Контрагенты как субъекты международных коммерческих операций, их основные группы.

Принципы, положенные в основу классификации контрагентов, выступающих на мировом рынке.

6. Методы осуществления международных коммерческих операций.

Контрольные вопросы

1. Какие действия необходимо совершить для проведения коммерческой операции?
2. В чем состоит смысл управления обменом?

3. Что понимается под внешнеэкономической деятельностью фирмы?
4. Что является содержанием международного коммерческого дела?
5. По каким принципам классифицируются международные коммерческие операции?

Дайте определение основным и обеспечивающим операциям.

6. Какие принципы положены в основу классификации контрагентов?
7. Чем определяется использование различных методов осуществления международных коммерческих операций?

Учебные материалы

Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело.- М.: ЮНИТИ, 2001 (далее – Учебник).Глава 1.

Общие цели и принципы развития внешнеэкономических связей.

Основные формы внешнеэкономического сотрудничества

Современное состояние ВЭС в России и Хабаровском крае.

Стратегические цели внешнеэкономической политики России.

Сообщения. Подготовить сообщения о формах внешнеэкономического сотрудничества, приемлемые для конкретного региона.

Практическое задание.

Провести анализ развития внешней торговли за период 1992-2000 гг.

Расчетная часть. Внешняя торговля РФ в 1992-2000 гг., млрд дол.

Показатели	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Товарооборот	96,6	95,2	105,6	126,6	134,2	140,2	116,6	103,9	136,6
В том числе:									
экспорт	53,6	59,2	66,9	79,9	86,9	86,6	72,6	72,9	102,8
импорт	43,0	36,0	38,7	46,7	47,4	53,6	44,1	31,0	33,8
сальдо	10,6	23,2	28,2	33,2	39,5	33,0	28,5	41,9	69,0

Источник: «Внешнеэкономический бюллетень». М., 2001.

Литература

1. Бурмистров В.Н., Холопов К.В. Внешняя торговля Российской Федерации.-М.: Юристъ, 2001.

2. Матвеева О.П. Организация и технология внешнеторговых операций.- М.,2000.

Стратегия развития государства на период до 2010 года// Российский экономический журнал. 200. № 1,4.

Основные направления развития экспорта и экспортной базы Хабаровского края
на 2001-2005 гг.

Шалашова Н.Т. О развитии экспортного потенциала России //
Внешнеэкономический бюллетень. 2001. № 8.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2.

«ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ВЭД В РФ»

Структура управления ВЭС России: субъекты, объекты, уровни.

Организация управления ВЭС на федеральном и территориальном уровнях.

Управление ВЭД на уровне управления.

Организации, содействующие развитию ВЭС России.

Практическая часть

1. Назовите орган законодательной власти РФ:

- А) Парламент РФ;
- Б) Правительство РФ;
- В) Президент РФ.

2. В каком ведомстве подлежат регистрации все межведомственные акты:

- А) Министерство экономического развития и торговли;
- Б) Министерство юстиции;
- В) Министерство финансов.

3. Какое ведомство занимается контролем по своевременному поступлению валютной выручки на счета предприятий-экспортеров в уполномоченных банках:

- А) ГТК;
- Б) Минфин;
- В) Государственная налоговая инспекция.

4. Какое министерство разрабатывает общие направления экономической политики России:

- А) Министерство экономического развития и торговли;
- Б) Центральный банк России;
- В) Министерство промышленности, науки и технологий.

5. Какое министерство имеет своих уполномоченных на местах:

- А) Министерство экономического развития и торговли;
- Б) Министерство финансов;
- В) Государственный таможенный комитет.

Литература

Рубинская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия.- М.,2001.

Матвеева О.П. Организация и технология внешнеторговых операций. -М., 2000.

Лысенко В.А., Шадрин Е.Н. Основы внешнеэкономической деятельности.- Хабаровск, 2000.

Кочемасова А.В., Лысенко В.А., Шлык Н.Л. Проблемы управления внешнеэкономической деятельности в России.- Хабаровск, 1998 .

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3. «ОРГАНИЗАЦИЯ ВЭД НА ПРЕДПРИЯТИИ (ФИРМЕ)»

Внешнеэкономическая политика, основные составляющие и принципы.

Таможенно-тарифное регулирование ВЭД.

- 3.1. Таможенное регулирование ВЭД.
- 3.2. Тарифное регулирование ВЭД.
- 3.3. Нетарифное регулирование ВЭД.
- 3.4. Валютное регулирование и валютный контроль.

Методы регулирования внешнеторговой деятельности:

- А) тарифные;
- Б) организационно-правовые;
- В) административно-плановые.

Валютная выручка, после реализации товара распределяется:

- А) 75% подлежит обязательной продаже;
- Б) 50% подлежит обязательной продаже;
- В) 100% подлежит обязательной продаже.

Какой метод нетарифного регулирования внешнеторговых потоков предусматривает введение количественных ограничений экспорта, импорта?

- А) лицензирование;
- Б) квотирование;
- В) санитарный стандарт.

Валютное регулирование, это:

- А) регламентация государством порядка международных расчетов и сделок с валютными ценностями;
- Б) воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру;
- В) правительственные правила и законы, изменяющие или контролирующие экономическую деятельность.

5. Минимальные суммы взимания таможенных пошлин:

- а) в долларах за штуку;
- б) евро за установленную единицу продукции;
- в) в рублях за штуку.

Литература

1. Рубинская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия.- М., 2001.
2. Бурмистров В.Н., Холопов К.В. Внешняя торговля Российской Федерации.- М.: Юрист, 2001.
3. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность.- М., 1999.
4. Бровкова Е.Г., Продиус И.П. Внешнеэкономическая деятельность.- М., 2001.
5. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности.- М.: Юрист, 2000.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4

Выбор форм выхода на внешний рынок

на основании оценки критериев такого выхода

Исходные данные.

Основные формы выхода на внешний рынок и набор критериев выбора конкретной формы выхода приведены в таблице 10.8.

Таблица 10.

Формы выхода	Критерии выбора форм выхода				Сумма оценок критериев, баллы
	Необходимый объем капиталовложений	Степень контроля со стороны государства за ВЭД предприятий	Степени кооперации с фирмами		
			российский	зарубежный	
1. Экспорт (импорт) готовой продукции: 1.1. Прямой 1.2. Опосредованный 2. продажа (покупка) лицензий 3. Организация дочернего предприятия 4. Создание ПИИ по производству готовой продукции 5. Организация производства за рубежом путем учреждения фирмы со 100%-ным российским капиталом					

Задание.1. Для каждой формы выхода на внешний рынок дайте оценку значимости каждого из критериев выбора форм выхода, используя следующую системную оценку:

- 1) низкая – 1 баллов;
- 2) средняя – 3 баллов;
- 3) высокая – 5 баллов.

2. Обоснуйте свои оценки критериев и свои выводы о возможном выборе форм выхода на внешний рынок.

**Оценка значимости задач ВЭД фирмы
И роли подразделений собственной фирмы
в решении этих задач**

Исходные данные. Представлены в таблице 1.

Таблица 1

Наименование отделов управления	Задачи ВЭД фирмы					Итого баллов
	Исследование потребительского рынка	Оценка и проектирование экспортно-импортных возможностей	Планирование ВЭД	Организация ВЭД	Анализ ВЭД	
Маркетинга Экономический Юридический Технической подготовки производства Производственный Транспортно-сбытовой						
<u>Итого баллов</u>						

Задание. 1) Определите сравнительную значимость каждого из отделов в решении поставленных задач ВЭД, используя следующую систему оценок в баллах:

- а) отделу принадлежит ведущая роль – 3 балла;
 - б) отдел принимает заметное участие – 1 балл;
 - в) отдел практически не участвует в решении соответствующей задачи – 0 баллов.
- 2) Определите сравнительную значимость каждой из задач ВЭД, выводы обоснуйте.

1. Внешнеэкономическая деятельность, цели и задачи развития.
2. Субъекты внешнеэкономической деятельности.
3. Организация ВЭД на предприятии, планирование выхода на внешний рынок.

4. Критерии выбора контрагента.
5. Торгово-посреднические операции на мировом рынке.
6. Содержание и структура внешнеторгового контракта.

Сообщение: Организационная структура внешнеторговой фирмы.

Работа в группах:

Задание 1. Составить анкету для сбора первичной информации для исследования рынка товара или услуги.

Задание 2. Разработать маркетинговую стратегию фирмы.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 5 «МЕТОДЫ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК»

1. Агентское соглашение, не ограничивающее возможности принципала предлагать товар другим агентам на той же территории, называется:
 - а) договором поручения
 - б) простым соглашением
 - в) монопольным соглашением с исключительным правом продажи
 - г) соглашением с преимущественным правом продажи
2. Агентское соглашение, ограничивающее возможности принципала предлагать тот же товар другим фирмам в течение срока действия соглашения на той же территории, называется:
 - а) договором поручения
 - б) простым соглашением
 - в) монопольным соглашением с исключительным правом продажи
 - г) соглашением с преимущественным правом продажи
3. При каком соглашении принципал находится в сильной зависимости от агента:
 - а) договор поручения
 - б) простое соглашение
 - в) монопольное соглашение с исключительным правом продажи
 - г) соглашение с преимущественным правом продажи
4. При каком соглашении принципал обязан предложить товар в первую очередь первому агенту и лишь в случае его отказа, другим:
 - а) договор поручения
 - б) дистрибьюторский договор
 - в) монопольное соглашение с исключительным правом продажи
 - г) соглашение с преимущественным правом продажи
5. Соглашение о предоставлении исключительного или преимущественного права продажи товара, называется:
 - а) договор поручения
 - б) дистрибьюторский договор
 - в) монопольное соглашение с исключительным правом продажи

г) соглашение с преимущественным правом продажи

6. Договор, согласно которому одна сторона передает товар другой стороне для реализации со склада за границей в течение определенного времени, называется:

- а) договор комиссии
- б) дистрибьюторский договор
- в) договор консигнации
- г) договор поручения
- д) простое соглашение

7. Договор, согласно которому одна сторона передает право заключать внешнеторговые сделки за согласованное вознаграждение другой стороне, называется:

- а) договор комиссии
- б) дистрибьюторский договор
- в) договор консигнации
- г) договор поручения
- д) простое соглашение

8. Соотнесите между собой следующие понятия:

- | | |
|-----------------------------|----------------|
| а) договор комиссии | а) консигнант |
| б) дистрибьюторский договор | б) комитент |
| в) договор консигнации | в) принципал |
| г) договор поручения | г) доверитель |
| д) простое соглашение | д) делькредере |

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6

«Внешнеторговые сделки и операции»

Вопросы:

1. Понятие и сущность внешнеторговых сделок и операций сделок.
2. Методы осуществления внешнеторговых сделок и операций.
3. Процедура подготовки экспортной и импортной сделок и операций.

Тесты

1. Признаками международной внешнеторговой сделки являются:
 - А) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
 - Б) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах;
 - В) совершение сделки между сторонами разной национальности;
 - Г) совершение платежа в иностранной валюте.
2. Посредник, заключивший с экспортером соглашение о предоставлении права на продажу, продает товары экспортера:
 - А) от имени экспортера и за свой счет;

- Б) от своего имени и за свой счет;
- В) от своего имени и за счет экспортера;
- Г) от имени экспортера и за счет экспортера.

3. Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:

- А) любые стихийные действия;
- Б) правительственные меры регулирования внешней торговли;
- В) обязательства чрезвычайного характера, которые стороны не могут предвидеть.

4. Базисные условия поставки в контракте определяют:

- А) порядок перевозки товара;
- Б) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем;
- В) ответственность сторон за исполнение контракта;
- Г) момент перехода риска с продавца на покупателя.

Вопросы для обсуждения

1. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли – продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.).
2. Содержание понятий "международная торговая сделка", "международный договор купли-продажи". Условия применимости международного договора к продаже и поставке товаров (Конвенция, ст. 1-4).
3. Обязательства продавца, перечисленные в Венской конвенции (ст.30), в том числе:
 - по поставке товара и передаче документов (ст.31-34);
 - в отношении соответствия поставляемого товара условиям договора, осмотра товара покупателем и определения его несоответствия условиям поставки (ст.35-40);
 - в отношении прав и притязаний третьих лиц на поставляемый товар (ст. 35-44).
4. Права покупателя и средства его правовой защиты в случае нарушения договора продавцом (ст. 45-52).
5. Обязательства покупателя (ст. 53), в том числе в отношении уплаты цены (ст. 54-59) и принятия поставки (ст. 60).
6. Права продавца и средства его правовой защиты в случае нарушения договора покупателем (ст. 61-65).
7. Условия о переходе риска с продавца на покупателя (ст. 66-70).
8. Условия о нарушении и расторжении договора (ст. 71-73; 81-84).

9. Условия о возмещении убытков за нарушение одной из сторон условий договора (ст. 74-78).
10. Освобождение от ответственности за неисполнение договора (ст. 79-80).
11. Условия о сохранности товара (ст. 85-88).
12. Применимость Конвенции к договорам купли-продажи (ст. 93, 94, 96).
13. Модель международной торговой сделки, разработанная ЕЭК ООН.
14. Характерные черты международных торговых сделок в современных условиях.

Задания

1. Раскройте основную суть и содержание Венской конвенции.
2. Выпишите и проанализируйте основные условия в соответствии с указанными выше статьями, относящимися к вопросам 3-13.
3. Определите на основе модели международной торговой сделки последовательность действий экспортера.
4. Кратко сформулируйте особенности международных торговых сделок в современных условиях.

Контрольные вопросы

1. Каково правовое значение Венской конвенции?
2. Какова сфера применения Венской конвенции? В каких случаях она не применяется к международным торговым сделкам?
3. Какие формы заключения контракта предусматривает Венская конвенция?

Учебные материалы

Учебник: Глава 2, п.2.2.

Учебное пособие "Международное коммерческое дело - практикум". (далее – Учебное пособие). Раздел II, глава 1.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ Базисные условия поставки

Вопросы для обсуждения

1. Значение базисных условий в контрактах купли-продажи.
 2. Значение и содержание "Инкотермс-2000".
 3. Классификация базисных условий по четырем группам (Е, F, С, D) и по видам транспортных средств.
 4. Права и обязанности продавца и покупателя для различных базисных условиях: с завода; свободно у перевозчика; свободно вдоль борта судна; свободно на борту судна; стоимость и фрахт; стоимость, страхование и фрахт; провозная плата оплачена до...; провозная плата, страхование оплачены до ...; поставлено на границе; поставлено на судне; поставлено на пристани; поставлено без оплаты пошлины; поставлено с оплатой пошлины.
- Толкование базисных условий в различных контрактах купли-продажи.

Задания

1. Определите общие для всех базисных условий обязанности продавца и покупателя на основе "Инкотермс-2000".
2. Определите для всех 13 базисных условий обязанности продавца и покупателя и момент перехода риска от продавца к покупателю. Выпишите из каждого условия отдельно обязанности продавца и покупателя, связанные с поставкой товара, получением лицензий, извещением о поставке, проверкой упаковки и маркировки, получением и оформлением документации, выполнением таможенных формальностей.
3. Заполните схему № 1, в которой надо отметить знаком "х" обязанности продавца или покупателя в перечисленных в ней базисных условиях, а также схему № 2 (толкование момента перехода риска выписать из "Инкотермс-2000").
4. Определите базисные условия и их толкование в контрактах на яблоки, асбест, апатитовый концентрат, сырую нефть, фильтровальные материалы, хлопчатобумажные ткани, суда, электронное оборудование, а также в общих условиях экспортных поставок машинного оборудования.

Контрольные вопросы к занятиям 3 и 4

1. Почему условия поставки в контракте купли-продажи называются базисными?
2. Какие расходы по доставке товара относятся за счет продавца либо покупателя?
3. Кем разработан "Инкотермс-2000" и сколько было редакций этого документа, в чем их отличие?

4. Какие принципы положены в основу группировки базисных условий в "Инкотермс-2000"?
5. При каких базисных условиях риск случайной гибели переходит с продавца на покупателя с переходом товара через поручни судна в порту отправления?
6. При каких базисных условиях риск гибели переходит на покупателя с передачей товара первому перевозчику?
7. На чье имя выписывается страховой полис при базисном условии CIF?
8. Чем отличается базисное условие CIF с выгрузкой от условия DEQ?
9. Чем отличается базисное условие CIF от условия DES?
10. Чем отличается базисное условие CIF от условия FOB?
11. В чем различие базисных условий FCA, CPT, CIP?
12. В чем различие базисных условий DDU и DDP?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8.

Процедуры и техника подготовки и проведения международной торговой сделки при прямых связях между контрагентами

Вопросы для обсуждения

1. Процедура подготовки экспортной сделки:
 - способы установления контактов с потенциальными покупателями;
 - виды оферт, их содержание, порядок акцепта;
 - запрос, его цель и содержание;
 - документы по подготовке экспортной сделки.
2. Процедура подготовки импортной сделки:
 - способы установления контактов с потенциальным продавцом-экспортером;
 - содержание и порядок размещения заказа;
 - содержание и анализ конкурентного листа;
 - содержание тендерной документации.
3. Основные способы проведения предварительных переговоров.
4. Способы заключения контрактов купли-продажи.
5. Форма контракта купли-продажи.
6. Типовые контракты, их виды и значение на мировом рынке.

Организации, разрабатывающие типовые контракты. Содержание общих условий купли-продажи.

7. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.
8. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.

Задания

1. По вопросу 1 выписать из Венской конвенции (ст. 14-24), а также из контрактов купли-продажи порядок предложения и акцепта оферты, сравнить их и проанализировать.

Ознакомиться с документами по обеспечению экспортной сделки.

2. По вопросу 2 определить содержание и значение конкурентного листа.

3. По вопросу 5 выписать из Венской конвенции (ст. 11-13, 29,96) и определить форму договора и понятие "письменная форма".

4. По вопросу 6,7 и 8 кратко сформулировать ответы на основе материалов Учебника.

Учебные материалы

Учебник. Глава 4.

Учебное пособие. Раздел II. Глава 1.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9

Условия количества, качества, срока и даты поставки в контрактах купли-продажи

1. Условия количества, качества, срока и даты поставки в контрактах на сельскохозяйственные и промышленные сырьевые товары, готовые изделия

Вопросы для обсуждения

1. Основные условия контракта купли-продажи.
 2. Содержание преамбулы и определение предмета контракта.
 3. Определение количества товара. Установление единицы измерения. Значение и содержание оговорок "около" и "с опционом".
 4. Основные способы определения качества. Их конкретизация по отдельным товарам.
- Определение срока и даты поставки.

Задания

1. Определите условие предмета контракта в контрактах на сырую нефть, фильтровальные материалы, хлопчатобумажные ткани, запасные части.
2. Сравните условие количества в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, сырую нефть, лесоматериалы, пиломатериалы:
 - установление единицы измерения в контрактах на зерновые, сырую нефть, лесоматериалы, хлопчатобумажные ткани;
 - определение оговорки "около" в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, марганцевую руду № 1, сырую нефть, лесоматериалы, пиломатериалы;
 - определение оговорки "с опционом" в контрактах на яблоки, апатитовый концентрат.
3. Сравните способы определения качества в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, марганцевую руду № 1, лесоматериалы, хлопчатобумажные ткани.
4. Сравните условия срока и даты поставки в контрактах на яблоки, асбест, апатитовый концентрат.

Задания

- Сравните содержание условия предмета контракта в контрактах на суда, электронное оборудование № 1, комплектное оборудование № 1, № 2 и № 3.
2. Определите способ заключения контракта в общих условиях экспортных поставок машинного оборудования.
 3. Сравните условие количества и объема поставки в контрактах на автомобили, суда, комплектное оборудование № 1 и № 2.
 4. Определите содержание технической документации в контрактах на суда, в общих условиях экспортных поставок машинного оборудования, в контрактах на комплектное оборудование № 2 и № 3.
 5. Определите условие качества в контрактах на машины и оборудование, автомобили.
 6. Сравните условия срока и даты поставки в контрактах на машины и оборудование, автомобили, суда, электронное оборудование, комплектное оборудование № 1, № 3.

Контрольные вопросы

1. С какой целью в контракт вносится оговорка "около", как она обозначается?
2. По какой цене оплачивается сверхконтрактное количество?

3. С какой целью в контракт вносится оговорка "с опционом", какие условия ей сопутствуют?
4. Что понимается под сроком поставки и как он устанавливается в контракте?
5. Что считается датой поставки товара по контракту? Возможна ли досрочная поставка, если она не оговорена в контракте?
6. Какие контракты называются долгосрочными? Каким образом определяются количество и сроки поставок в долгосрочных контрактах? На какие товары обычно заключаются долгосрочные контракты?
7. Что входит в понятие "предмет и объем поставки" в контрактах на комплектное оборудование?
8. Какое значение при заключении контракта на машины и оборудование имеет техническая документация? Что входит в состав технической документации, кто ее разрабатывает?
9. Как устанавливается в контрактах на машины и оборудование срок поставки? Возможны ли частичные поставки? Что считается датой поставки?

Учебные материалы

Учебник. Глава 5, п.5.3.1-5.3.5.

Учебное пособие. Раздел II. 2 (пп.2.1 – 2.3).

Вопросы для обсуждения

1. Условия упаковки и маркировки. Определение качества тары, ее цены и оплаты.
2. Порядок отгрузки. Сравнение порядка отгрузки в контрактах на зерновые, сырую нефть, пиломатериалы.
3. Условие приемки-сдачи товара:
виды приемки-сдачи;
 - место и сроки приемки-сдачи;
 - проверка количества;
 - способы приемки-сдачи товара по качеству.
4. Методы приемки-сдачи товара.
5. Порядок приемки-сдачи машин и оборудования.
6. Порядок предъявления рекламаций.
7. Условие о получении сторонами контракта экспортных и импортных лицензий.
8. Условие гарантии качества.

9. Условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции.
10. Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы (форс-мажор).
11. Условие об арбитраже.
12. Транспортные условия.

Задания

1. Определите порядок упаковки и маркировки в контракте на яблоки, отметьте его особенности.
2. Сравните условие упаковки и маркировки в контрактах на фильтровальные материалы и хлопчатобумажные ткани, электронное оборудование № 1.
3. Сравните условия упаковки в контрактах на комплектное оборудование № 1 и № 3.
4. Сравните порядок отгрузки в контрактах на зерновые, массовые сырьевые промышленные товары, сырую нефть, пиломатериалы, машины и оборудование.
5. Сравните условия сдачи-приемки в контрактах на зерновые, яблоки, массовые сырьевые промышленные товары, марганцевую руду № 1 и № 2, сырую нефть, пиломатериалы.
6. Определите порядок приемки-сдачи в контракте на суда в общих условиях экспортных поставок машинного оборудования. Назовите этапы и условия приемки-сдачи.
7. Сравните порядок предъявления рекламаций в контрактах на пиломатериалы и автомобили.
8. Определите порядок получения экспортных и импортных лицензий в контрактах на пиломатериалы, суда, комплектное оборудование № 1.
9. Сравните условие гарантии качества в контрактах на автомобили, суда, машины и оборудование, в общих условиях экспортных поставок машинного оборудования, на комплектное оборудование № 1.
10. Рассмотрите условие о конвенциональном штрафе в контрактах на суда, комплектное оборудование № 2.
11. Сравните оговорку "форс-мажор" в контрактах на яблоки, массовые сырьевые промышленные товары, марганцевую руду № 2, сырую нефть, лесоматериалы, суда, машины и оборудование.
12. Сравните условие об арбитраже в контрактах на зерновые, сырую нефть, лесоматериалы.
13. Рассмотрите транспортные условия в контрактах на массовые сырьевые промышленные товары, сырую нефть.

Контрольные вопросы

1. Как устанавливаются в контракте требования к упаковке и маркировке?
2. Какие обязанности у продавца в связи с отгрузкой товара? Каков порядок отгрузки?
3. Какой порядок сдачи-приемки обычно устанавливается в контракте?
4. Какие используются виды приемки-сдачи, какие у них цели?
5. Какие используются способы проверки количества фактически поставленного товара, как они различаются в зависимости от характера товара?
6. Какие существуют способы проверки качества товара? Что означают такие понятия, как "рефакция" и "бонификация"?
7. Какие методы используются для проверки количества и качества поставленного товара? Кем проводится сдача-приемка товара?
8. По каким вопросам предъявляются рекламации?
9. Какие вопросы согласовываются сторонами в контракте в условиях о рекламациях?
10. Каково содержание и порядок предъявления рекламаций?
11. Какими способами может быть урегулирована рекламация?
12. Расскажите об обязанностях продавца и покупателя в связи с получением экспортных и импортных лицензий.
13. Какие последствия могут возникнуть в связи с неполучением одной из сторон лицензии?
14. Какие вопросы согласовываются сторонами в условиях гарантии?
15. Как определяется условие гарантии в контрактах на комплектное и другое сложное оборудование?
16. Каким образом может исчисляться гарантийный период?
17. Какие обязанности у продавца в течение гарантийного периода?
18. На какие случаи обычно не распространяется гарантия?
19. Какие условия в контракте направлены на обеспечение выполнения договора и какие санкции могут применяться в связи с их нарушением?
20. Какие вопросы стороны согласуют в условиях форс-мажор?
21. Что относится к форс-мажорным обстоятельствам?
22. На какие две категории подразделяются форс-мажорные обстоятельства?

23. Какие последствия для исполнения контракта влечет возникновение форс-мажорных обстоятельств?–

Учебные материалы

Учебник. Глава 5, п. 5.3.10 – 5.3.17.

Учебное пособие. Раздел II. Глава 2 (пп. 2.1-2.3).

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 10.

«Организация международных расчетов»

1. Понятие, сущность и условия международных расчетов.
2. Формы и особенности международных расчетов, применяемых в российской практике.
3. Валютные риски и защитные оговорки.

Сообщение: Организация платежно-расчетных отношений во внешнеэкономических связях РФ.

Задание 1. Выявить лишний элемент в данном ряду. По какому признаку эти элементы объединены в логический ряд?

- А) счет-фактура;
- Б) сертификат контроля качества поставщиком;
- В) вексель;
- Г) весовое свидетельство;
- Д) упаковочный лист и спецификация;
- Е) сертификат проверки качества третьей стороной.

Задание 2. К валютно-финансовым условиям контракта относятся:

- А) курс пересчета валюты в валюту платежа;
- Б) оговорки, защищающие стороны от риска потерь;
- В) средства платежа;
- Г) формы расчетов;
- Д) виды платежа;
- Е) валюта платежа.

Литература

1. О валютном регулировании и валютном контроле: Закон РФ. 1992 (в редакции 1998-2001 гг.)
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело.- М., 2001.
3. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности.- М.: Юрист, 2000.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 11.

ВАЛЮТНЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

Задание 1. Определение для экспортера «валютной»
прибыли и приемлемого снижения уровня
экспортной цены

Исходные данные.

Американская фирма экспортирует в ФРГ товар W, продавая его по цене $P=100$ EUR/т.

Курс доллара по отношению к EUR в:

- a) t году $n_t = 2,5$ EUR/USD,
- б) (t+3) году $n_{t+3} = 2$ EUR/USD.

Задача. 1) Определить в (t+3) году «валютную» прибыль экспортера за счет снижения курса национальной валюты.

2) Определить для (t+3) года приемлемый для экспортера уровень снижения экспортной цены за товар W в EUR.

Решение.

1. Расчет доходов экспортера в долларах США от продажи одной тонны товара W в:

a) t году:

$$P^d_1 = P : n_t = 100 \text{ EUR/т} : 2,5 \text{ EUR/USD} = 40 \text{ USD/т};$$

б) (t+3) году:

$$P^d_2 = P : n_{t+3} = 100 \text{ EUR/т} : 2,0 \text{ EUR/USD} = 50 \text{ USD/т}.$$

2. «Валютная» прибыль экспортера от продажи одной тонны товара W за счет снижения курса национальной валюты (доллара США):

$$P_b = P^d_2 - P^d_1 = 50 \text{ USD/т} - 40 \text{ USD/т} = 10 \text{ USD/т}.$$

3. Расчет уровня снижения экспортной цены в немецких марках на товар W, обеспечивающего в (t+3) году такой же уровень дохода в долларах США, как в t году:

$$P_c = P^d_1 \cdot n_{t+3} = 40 \text{ USD/т} \cdot 2,0 \text{ EUR/USD} = 80 \text{ EUR/т}.$$

Вывод. Расчеты позволили определить для американской фирмы-экспортера величину «валютной» прибыли, если фирме удастся в (t+3) году удержать экспортную цену на уровне 100EUR/т. Если фирма будет вынуждена в (t+3) году снижать экспортную цену в EUR, то новый приемлемый уровень экспортной цены составляет 80 EUR/т.

Задание 2. Выбор платежа для экспортера

Исходные данные. Экспортер поставляет товар М в количестве $N_M = 10000$ т по цене $C_1 = 100$ долларов США. Получив за свой товар деньги, он стремится купить максимально возможное количество товара Р, цена которого $C_2^1 = 50$ долларов США за тонну, или $C_2^2 = 35$ фунтов стерлингов, или $C_2^3 = 85$ евро, или $C_2^4 = 100$ канадских долларов, или $C_2^5 = 270$ датских крон, или $C_2^6 = 300$ шведских крон.

Таблица 3.

Наименование валют	Курсы валют (за 1 доллар США)	
	на момент подписания контракта	на момент платежа
фунт стерлингов	$K_1^1 = 0,7$	$K_2^1 = 0,5$
евро	$K_2^1 = 1,8$	$K_2^2 = 1,7$
канадский доллар	$K_3^1 = 1,8$	$K_2^3 = 1,8$
датская крона	$K_4^1 = 5,4$	$K_2^4 = 5,5$
шведская крона	$K_5^1 = 6,0$	$K_2^5 = 6,1$

Задача. Определить лучшую валюту платежа для экспортера, исходя из его стремления купить максимально возможное количество товара Р (в расчетах исходить из неизменности цены на товар Р).

Решение.

1. Стоимость товара М на момент подписания контракта в:

а) долларах США:

$$N_{M1}^{дл} = N_M \cdot C_1 = 10000 \text{ т} \cdot 100 \text{ долл./т} = 1000000 \text{ долл.};$$

б) фунтах стерлингов:

$$N_{M1}^{фс} = N_{M1}^{дл} \cdot K_1^1 = 700000 \text{ ф. ст.};$$

в) евро:

$$N_{M1}^{ев} = N_{M1}^{дл} \cdot K_2^1 = 1800000 \text{ евро};$$

г) канадских долларах:

$$N_{M1}^{кд} = N_{M1}^{дл} \cdot K_3^1 = 1800000 \text{ канадских доллара};$$

д) датских кронах:

$$N_{M1}^{дк} = N_{M1}^{дл} \cdot K_4^1 = 5400000 \text{ датских крон};$$

е) шведских кронах:

$$N_{M1}^{шк} = N_{M1}^{дл} \cdot K_5^1 = 600000 \text{ шведских крон}.$$

2. Стоимость товара М на момент платежа в:

а) долларах США:

$$N_{m2}^{дл} = N_M \cdot C_1 = 1000000 \text{ долл.};$$

б) фунтах стерлингов:

$$N_{m2}^{фс} = N_{m2}^{дл} \cdot K_2^1 = 500000 \text{ ф.ст.};$$

в) евро:

$$N_{m2}^{ев} = N_{m2}^{дл} \cdot K_2^2 = 1700000 \text{ евро};$$

г) канадских долларах:

$$N_{m2}^{кл} = N_{m2}^{дл} \cdot K_3^2 = 1800000 \text{ канадских доллара};$$

д) датских кронах:

$$N_{m2}^{дк} = N_{m2}^{дл} \cdot K_4^2 = 5500000 \text{ датских крон};$$

е) шведских кронах:

$$N_{m2}^{шк} = N_{m2}^{дл} \cdot K_5^2 = 6100000 \text{ шведских крон}.$$

3. Возможность приобретения товара Р за доллары США:

а) на момент подписания контракта:

$$N_{p1}^{дл} = N_{m1}^{дл} \cdot C_1^2 = 1000000 \text{ долл.}; 50 \text{ долл./т} = 20,0 \text{ тыс.т.};$$

б) на момент платежа:

$$N_{p2}^{дл} = N_{m2}^{дл} \cdot C_1^2 = 1000000 \text{ долл.}; 50 \text{ долл./т} = 20,0 \text{ тыс.т.}$$

4. Возможность приобретения товара Р за фунты стерлингов:

а) на момент подписания контракта:

$$N_{p1}^{фс} = N_{m1}^{фс} \cdot C_2^2 = 700000 \text{ фунтов}; 35 \text{ фунтов/т} = 20 \text{ тыс.т.};$$

б) на момент платежа:

$$N_{p2}^{фс} = N_{m2}^{фс} \cdot C_2^2 = 500000 \text{ фунтов}; 35 \text{ фунтов/т} = 14,3 \text{ тыс.т.}$$

5. Возможность приобретения товара Р за евро:

а) на момент подписания контракта:

$$N_{p1}^{ев} = N_{m1}^{ев} \cdot C_3^2 = 1800000 \text{ евро}; 85 \text{ евро/т} = 21,18 \text{ тыс.т.};$$

б) на момент платежа:

$$N_{p2}^{ев} = N_{m2}^{ев} \cdot C_3^2 = 1700000 \text{ евро}; 85 \text{ евро/т} = 20,0 \text{ тыс.т.};$$

6. Возможность приобретения товара Р за канадские доллары:

а) на момент подписания контракта:

$$N_{p1}^{кл} = N_{m1}^{кл} \cdot C_4^2 = 1800000 \text{ канад.долл.}; 100 \text{ канад.долл./т} = 18,0 \text{ тыс.т.};$$

7. Возможность приобретения товара Р за датские кроны:

а) на момент подписания контракта:

$$N_{p1}^{дк} = N_{m1}^{дк} \cdot C_5^2 = 5400000 \text{ дат.крон}; 270 \text{ дат.крон/т} = 20,0 \text{ тыс.т.};$$

б) на момент платежа:

$$N_{p2}^{дк} = N_{m2}^{дк} \cdot C_5^2 = 5500000 \text{ дат.крон}; 270 \text{ дат.крон/т} = 20,37 \text{ тыс.т.};$$

8. Возможность приобретения товара Р на шведские кроны:

а) на момент подписания контракта:

$$N_{p1}^{шк} = N_{m1}^{шк} \cdot C_6^2 = 6000000 \text{ швед.крон}; 300 \text{ швед.крон/т} = 20,0 \text{ тыс.т.};$$

б) на момент платежа:

$$N_{p2}^{\text{шк}} = N_{m2}^{\text{шк}} : C_6^2 = 6100000 \text{ швед.крон} : 300 \text{ швед.крон/т} = 20,33 \text{ тыс.т};$$

Вывод. Лучшей валютой платежа для экспортера с точки зрения максимизации количества закупаемого товара Р является дат.крона.

Задание 3. Валютный опцион покупателя

Исходные данные.

- 1) $V_d = 200$ тыс.долл. – сумма контракта по закупке в США товара А на условиях товарного кредита (оплата через 3 месяца после поставки товара);
 - 2) $n_t = 2$ EUR/USD – курс евро по отношению к курсу доллара США в момент t поставки товара А;
 - 3) $P = 2000$ долл. – премия, уплачиваемая немецкой фирмой за приобретение опциона, то есть права на продажу евро (в объеме стоимости контракта) по курсу n_t ;
 - 4) n_{t+3} – курс евро по отношению к курсу доллара США в момент оплаты товара А:
- а) первый вариант $n_{t+3}^1 = 2,2$ EUR/USD;
 - б) второй вариант $n_{t+3}^2 = 1,8$ EUR/USD.

Задача.

Определить экономическую целесообразность соблюдения условий валютного опциона покупателя.

Решение.

1. Стоимость контракта в национальной валюте страны фирмы-импортера:

$$V_m = V_d \cdot n_t = 200000 \text{ долл.} \cdot 2 \text{ евро/долл} = 400000 \text{ евро.}$$

2. Результаты опциона покупателя на момент платежа ($t+3$):

1) по первому варианту при $n_{t+3}^1 = 2,2$ EUR/USD:

а) перевод V_m в доллары без опциона:

$$V_d^1 = V_m : n_{t+3}^1 = 400000 \text{ евро} : 2,2 = 181818,18 \text{ долл.};$$

б) результат выполнения валютного опциона:

$$R_d^1 = V_d - V_d^1 - p = 200000 \text{ долл.} - 181818,18 \text{ долл.} - 2000 \text{ долл.} = +16181,82 \text{ долл.}$$

2) по второму варианту при $n_{t+3}^2 = 1,8$ EUR/USD:

а) перевод V_m в доллары без опциона:

$$V_d^2 = V_m : n_{t+3}^2 = 400000 \text{ евро} : 1,8 = 222222,22 \text{ долл.};$$

б) результата выполнения валютного опциона:

$$R_d^2 = V_d - V_d^2 - p = 200000 \text{ долл.} - 222222,22 \text{ долл.} - 2000 \text{ долл.} = -24222,22 \text{ долл.}$$

Вывод. Результаты показали, что падение курса евро по отношению к курсу доллара с $n_t = 2$ EUR/USD до $n_{t+3}^1 = 2,2$ EUR/USD обеспечивает покупателю валютного опциона прибыль в размере 16181,82 доллара, а при курсе евро по отношению к курсу доллара с $n_t = 2$ EUR/USD до $n_{t+3}^2 = 1,8$ EUR/USD покупатель валютного опциона, в случае соблюдения условия опциона, несет значительные убытки в размере 24222,22 доллара, поэтому в этой ситуации ему выгодно отказаться от соблюдения условий опциона и ограничить свои убытки размером

выплаченной премии (2000 долларов).

Задание 4. Тройной валютный арбитраж

Исходные данные.

- 1) $V=100000$ USD – сумма, направляемая на совершение валютной операции;
- 2) $K_1= 2$ GBR/USD – курс английского фунта по отношению к доллару США;
- 3) $K_2= 1,8$ EUR/GBR – курс евро по отношению к GBR;
- 4) $K_3= 3$ EUR/USD – курс евро по отношению к доллару.

Примечание. K_1 K_2 K_3 – курсы существующие одновременно на разных валютных рынках.

Задача. Используя различные курсы валют, провести операцию тройного валютного арбитража с целью получения прибыли в USD.

Решение.

1. Обращение V в GBR

$$V_1=V \cdot K_1=100000 \cdot 2=200000 \text{ GBR.}$$

2. Обращение V_1 в EUR:

$$V_2=V_1 \cdot K_2=200000 \cdot 1,8=360000 \text{ EUR.}$$

3. Обращение V_2 в USD:

$$V_3=V_2 : K_3=360000 : 3=120000 \text{ USD.}$$

4. Прибыль от тройного валютного арбитража:

$$P=V_3-V=120000-100000=20000 \text{ USD.}$$

Вывод. За счет различий в курсах валют тройной арбитраж обеспечил значительную прибыль. Проблема котировки (валютных курсов) евро важна не только при совершении спекулятивных операций, подобных валютному арбитражу, но и при совершении операций, связанных с обслуживанием движения товаров, ценных бумаг.

Задание 5. Выбор валюты платежа

Исходные данные. Иностранная фирма L, заинтересованная в покупке уникального оборудования у российской фирмы S, в течение двух недель старалась убедить потенциального российского партнера согласиться заключить внешнеэкономический контракт купли-продажи с установлением аккредитивной формы платежа.

Задание. Почему при негативном, как правило, отношении покупателей к аккредитивной форме платежа представители иностранной фирмы L настойчиво добивались у потенциального российского экспортера согласия на заключение контракта с установлением этой формы платежа, а не той, которую предлагала российская фирма S?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 12.

Кредитование внешнеэкономической деятельности

Методика определения объёмов поставок в счёт погашения кредита на коммерческих условиях при погашении кредита на компенсационной основе рассмотрена в задании 1.

При заключении контракта на условиях коммерческого кредита импортёр должен вернуть не только основной долг, но и определённую сумму, определяемую согласованным годовым процентом за кредит. Кроме того, импортёру необходимо учитывать и рассчитывать дополнительные расходы за предоставленный ему кредит. Описание методики расчёта годовых расходов импорта по кредиту дано в задании 2.

Если предприятие решило обратиться в банк, то производится расчёт экономической эффективности мероприятия, финансируемого за счёт долгосрочного кредита. Рекомендации по методике такого расчёта приведены в примере 2.4.

Задание 1. Выбор порядка начисления процентов за коммерческий кредит

Исходные данные. Сумма контракта – 125000 долларов, в том числе 20 % оплачивается наличными, на 80 % стоимости контракта предприятие – экспортёр предоставило иностранному партнёру рассрочку платежа на 2 года из расчёта 8 % годовых. Погашение кредита должно происходить равными полугодовыми взносами спустя полгода после поставки товара, отгруженного разовой партией.

1. Рассчитать суммы процентов и общие суммы основного долга и процентов, используя три варианта расчёта процентов за коммерческий кредит:

- а) с суммы задолженности до даты следующего платежа;
- б) с суммы задолженности от даты выдачи до даты оплаты очередной тратты;
- в) равными частями по числу тратт.

2. Определить наилучшие для экспортёра и для импортёра варианты начисления процентов за коммерческий кредит.

Решение.

1. Расчёт суммы кредита:

$$125000 \text{ USD} * 80 \% = 100000 \text{ USD}.$$

2. Расчёт суммы основного долга на одну тратту:

$$100000 \text{ USD} : 4 = 25000 \text{ USD}.$$

3. Расчёт процентов за коммерческий кредит с суммы задолженности до даты следующего платежа:

а) к первой части основного долга:

$$100000 \text{ USD} * 8 \% * 0.5 \text{ года} = 4000 \text{ USD};$$

б) ко второй части основного долга:

$$75000 \text{ USD} * 8 \% * 0.5 \text{ года} = 3000 \text{ USD};$$

в) к третьей части основного долга :

$$50000 \text{ USD} * 8 \% * 0.5 = 2000 \text{ USD};$$

г) к четвёртой части основного долга:

$$25000 \text{ USD} * 8 \% * 0.5 \text{ года} = 1000 \text{ USD}.$$

4. Расчёт процентов за коммерческий кредит с суммы задолженности от даты выдачи до даты оплаты очередной тратты:

а) к первой части основного долга:

$$25000 \text{ USD} * 8 \% * 0.5 \text{ года} = 1000 \text{ USD};$$

б) ко второй части основного долга:

$$25000 \text{ USD} * 8 \% * 1.0 \text{ года} = 2000 \text{ USD};$$

в) к третьей части основного долга :

$$25000 \text{ USD} * 8 \% * 1,5 = 3000 \text{ USD};$$

г) к четвёртой части основного долга:

$$25000 \text{ USD} * 8 \% * 2,0 \text{ года} = 4000 \text{ USD}$$

5. Расчёт процентов за коммерческий кредит равными частями по числу тратт:

а) общая сумма процентов по данным приведённых выше расчётов:

$$\begin{aligned} &4000 \text{ USD} + 3000 \text{ USD} + 2000 \text{ USD} + 1000 \text{ USD} = \\ &= 1000 \text{ USD} + 2000 \text{ USD} + 3000 \text{ USD} + 4000 \text{ USD} = \\ &= 10000 \text{ USD}; \end{aligned}$$

б) сумма процентов при выплате равными частями по числу тратт:

$$100000 \text{ USD} : 4 = 2500 \text{ USD}.$$

6. Расчёт общей суммы основного долга и процентов (см. таб. 1):

Таблица 1.

Номер тратт	Срок оплаты	Сумма основного долга USD	Сумма процентов по вариантам, USD			Общая сумма по вариантам, в USD		
			1-й	2-й	3-й	1-й	2-й	3-й
001	t +0.5 г.	25000	4000	1000	2500	29000	26000	27500
002	t +1.0 г.	25000	3000	2000	2500	28000	27000	27500
003	t +1.5 г.	25000	2000	3000	2500	27000	28000	27500
004	t +2.0 г.	25000	1000	4000	2500	26000	29000	27500
Итого:		100000	10000	10000	1000	110000	110000	110000

Примечание t – дата поставки товара, отгруженного разовой партией.

Вывод. Экспортеру выгоднее использовать первый вариант начисления процентов за коммерческий кредит, при котором он получит большую сумму процентов с первой траттой. Для импортёра наиболее выгодным является второй вариант расчётов, при котором он выплачивает большую сумму процентов с четвёртой траттой.

Задание 2. Определение объёмов поставок в счёт погашения кредита и на коммерческих условиях при погашении кредита на компенсационной основе

Отечественное предприятие, не имея возможности приобрести оборудование, необходимое для производства товара R за наличный расчёт, получило это

оборудование в кредит, заключив при этом компенсационное соглашение , предусматривающее погашение кредита в течении четырёх лет поставками иностранному партнёру товара R, производимого на приобретённом оборудовании.

Исходные данные

- 1) $P_1=16000$ USD – платежи по основному долгу в первом году погашения кредита;
- 2) $P_2=18000$ USD – платежи по основному долгу во втором году погашения кредита;
- 3) $P_3=20000$ USD – платежи по основному долгу в третьем году погашения кредита;
- 4) $P_4=22000$ USD - платежи по основному долгу в четвёртом году погашения кредита;
- 5) $I_1=1600$ USD – процентные платежи в первом году;
- 6) $I_2=1800$ USD – процентные платежи во втором году;
- 7) $I_3=2000$ USD – процентные платежи в третьем году;
- 8) $I_4=2200$ USD – процентные платежи в четвёртом году;
- 9) $V^3_1=25$ т. – объём экспорта в первом году;
- 10) $V^3_2=27$ т. – объём экспорта во втором году;
- 11) $V^3_3=28$ т. – объём экспорта в третьем году;
- 12) $V^3_4=30$ т. – объём экспорта в четвёртом году;
- 13) $C=1000$ USD /т – цена продукции, поставляемой по компенсационному соглашению.

1) Определить объём поставок продукции R в счёт погашения кредита за четыре года.

2) Определить объём поставок продукции R на коммерческих условиях за четыре года.

Решение.

1. Определение объёма поставок продукции R в счёт погашения кредита:

а) в первом году:

$$V^n_1 = P_1 + I_1 / C = (16000 \text{ долл.} + 1600 \text{ долл.}) : 1000 \text{ долл./т} = 17.6 \text{ т};$$

б) во втором году:

$$V^n_2 = P_2 + I_2 / C = (18000 \text{ долл.} + 1800 \text{ долл.}) : 1000 \text{ долл./т} = 19.8 \text{ т};$$

в) в третьем году:

$$V^n_3 = P_3 + I_3 / C = (20000 \text{ долл.} + 2000 \text{ долл.}) : 1000 \text{ долл./т} = 22.0 \text{ т};$$

г) в четвёртом году:

$$V^n_4 = P_4 + I_4 / C = (22000 \text{ долл.} + 2200 \text{ долл.}) : 1000 \text{ долл./т} = 24.2 \text{ т};$$

д) за четыре года:

$$W^n = V^n_1 + V^n_2 + V^n_3 + V^n_4 = 17.6 + 19.8 + 22.0 + 24.2 = 83.6 \text{ т}.$$

2. Определение объёма поставок продукции R на коммерческих условиях:

а) в первом году:

$$V^k_1 = V^3_1 - V^n_1 = 25 \text{ т.} - 17.6 = 7.4 \text{ т};$$

б) во втором году:

$$V^k_2 = V^3_2 - V^n_2 = 27 \text{ т.} - 19.8 \text{ т.} = 7.2 \text{ т.};$$

в) в третьем году:

$$V^k_3 = V^3_3 - V^n_3 = 28 \text{ т.} - 22.0 \text{ т.} = 6.0 \text{ т.};$$

г) в четвертом году:

$$V^k_4 = V^3_4 - V^n_4 = 30 \text{ т.} - 24.2 \text{ т.} = 5.8 \text{ т.};$$

д) за четыре года:

$$W^k = V^n_1 + V^n_2 + V^n_3 + V^n_4 = 7.4 + 7.2 + 6.0 + 5.8 = 26.4 \text{ т.}$$

Вывод. Как показали проведенные расчёты, сотрудничество на компенсационной основе позволило не только расплатиться за полученное в кредит оборудование поставками на экспорт 83,6 т. товара, но и экспортировать на коммерческих условиях 26,4 т. товара R.

Задание 3. Годовые общие расходы импорта по кредиту

Исходные данные. 1. $K=75000$ долларов США – стоимость кредита, предоставленного экспортёром импортёру;

2. $R_k=10\%$ – годовой процент за кредит (определён договором);

3. $D=1500$ долларов США – дополнительные расходы импортёра за предоставленный ему кредит (комиссионные, уплачиваемые импортёром банку, гарантирующему экспортёру своевременное погашение долга; комиссионные по инкассо; расходы, связанные с оформлением товарного залога; и т. д.)

4. $K_1=25000$ долларов США – первая часть основного долга импортёра;

5. $t_1=4$ месяца – время, на которое предоставлена импортёру первая часть основного долга K_1 ;

6. $K_2=50000$ долларов США – вторая часть основного долга импортёра;

7. $t_2=8$ месяцев – время, на которое предоставлена импортёру вторая часть основного долга.

Задача. Определить общие расходы по кредиту:

общую фактическую сумму расходов;

общий фактический процент расходов от стоимости кредита.

Решение.

Объём кредитопользования:

$$V_k = \sum K_i \cdot t_i = K_1 \cdot t_1 + K_2 \cdot t_2 =$$

$$25000 \text{ долл.} \cdot 4 \text{ мес.} + 50000 \text{ долл.} \cdot 8 \text{ мес.} = 500000 \text{ долл.} \cdot \text{мес.}$$

Средний срок предоставления кредита:

$$t = V_k / \sum K_i = \sum K_i t_i / \sum K_i = 500000 \text{ долл. мес.} / 75000 \text{ долл.} = 6,67 \text{ мес.}$$

3. Процент дополнительных расходов, связанных с кредитом:

$$P_d = D \cdot 100\% \cdot 12 \text{ мес.} / V_k = (1500 \text{ долл.} \cdot 100\% \cdot 12 \text{ мес.}) / 500000 \text{ долл. мес.} = 3,6\%$$

4. Общий фактический процент расходов:

$$P_o = R_k + P_d = 10\% + 3,6\% = 13,6\%.$$

5. Общая фактическая сумма расходов:

$$S=D+(K*Pk*t-)/(100\%*12\text{ мес.})=1500\text{ долл.}+(75000\text{ долл.}*10\%*6,67\text{ мес.})/(100\%*12\text{ мес.})=1500\text{ долл.}+4168,75\text{ долл.}=5668,75\text{ долл.}$$

Вывод. Расчёты позволили определить общие расходы импортёра по кредиту, которые превышают те расходы по кредиту, которые оговорены в договоре между экспортёром и импортёром.

Задание 4. Обоснования возврата долгосрочного кредита банка

Для получения долгосрочного кредита предприятие должно представить в банк расчёт экономической эффективности мероприятия, финансируемого за счёт долгосрочного кредита. Рассмотрим методику обоснования возврата банку долгосрочного кредита, предназначенного для приобретения нового оборудования, которое должно заменить эксплуатируемое менее производительное оборудование.

Примечание. 1. Для упрощения расчётов в них не будем учитывать плату за кредит.

2. Дополнительный доход, рассматриваемый в данном расчёте, складывается из дохода, полученного за счёт экономии текущих расходов, и дохода от увеличения выпуска продукции в результате внедрения нового оборудования.

Исходные данные. 1) $K=50$ тыс.руб. – размер кредита;

2) $N=20\%$ - отчисления от доходов в фонд развития предприятия;

3) $P=30\%$ - уровень доходности предприятия до внедрения нового оборудования (или заложенный в цене на новую продукцию);

4) $V=120$ тыс.руб. – годовой объём выпуска продукции, полученный в результате эксплуатации нового оборудования, приобретённого за счёт долгосрочного кредита;

5) $C_0=30$ тыс.руб. – годовые текущие расходы до внедрения нового оборудования (до возврата кредита);

6) $C_1=41$ тыс. руб. годовые текущие расходы после внедрения нового оборудования (после взятия кредита);

7) $V=20,8$ тыс.руб. – выручка от продажи устаревшего оборудования;

8) $t_B=25$ месяцев – срок возврата кредита.

Задача. Обосновать возврат долгосрочного кредита.

Решение. 1. Расчёт среднемесячного дохода для погашения кредита:

$$D=((N/100\%)*(P*V/100\%)+C_0-C_1)+(V*12/t_B))/12=$$

$$((20\%/100\%)*((30\%*120)+30-41)+(20,8*12/25))/12=1,25\text{ (тыс.руб.)}$$

2. Расчёт срока окупаемости кредита:

$$t_{ок}=K/D=50/1,25=40\text{ (месяцев).}$$

3. Сравнение $t_{ок}$ с t_B :

$t_{ок}=40>t_B=25$, поэтому необходимо увеличить размер дополнительного дохода, предназначенного для погашения кредита.

Примечание. Если $t_{ок}<t_B$, то кредит может быть взят на срок $t_{ок}$.

4. Корректировка среднемесячной величины дополнительного дохода, предназначенного для погашения кредита:

а) коэффициент корректировки:

$$n_k = t_{ok}/t_b = 40/25 = 1,6.$$

б) определение скорректированной величины среднемесячного дополнительного дохода:

$$D_c = D * n_k = 1,25 \text{ тыс. руб.} * 1,6 = 2,0 \text{ тыс. руб.}$$

Для того, чтобы обеспечить $D_c = 2$ тыс. руб., необходимо изменить или N , или P , или B и т.д.

5. Расчёт величины N , обеспечивающей при прочих равных условиях необходимое значение D_c (2,0 тыс. руб.):

$$N_c = \frac{(12 * D_c - V_{12}/t_b) * 100\%}{((P * B)/100\%) + C_o - C_1} = \frac{(12 * 2 - 20,8 * 12/25) * 100\%}{((30\% * 120)/100\%) + 30 - 41} = 48\%$$

Вывод. Если величина N_c неприемлема, то производится корректировка других показателей, влияющих на величину D , а если такая корректировка не дала нужного результата, то пересматриваются условия получения кредита.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 13 -14.

СП И МЕЖДУНАРОДНОЕ КООПЕРИРОВАНИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Сущность и содержание понятия "франчайзинг".
2. Виды международного франчайзинга.
3. Основные условия договора франчайзинга.
4. Особенности развития франчайзинга в современных условиях.
5. Суть и содержание договора о факторинге.
6. Особенности операций по международному факторингу.
7. Конвенция "УНИДРУА" по международному факторингу.

Учебные материалы

Учебник. Главы 16 и 17.

1. Понятие и виды международного производственного сотрудничества.
2. Организационно-правовые формы международного производственного сотрудничества.
3. Организация межфирменного научно-технического кооперирования.
4. Характерные черты и особенности международного производственного кооперирования.

5. Кооперирование при поставках комплектующих изделий. Важнейшие условия договора о подрядном кооперировании.
6. Международное кооперирование с целью создания единого конечного продукта.
7. Международное кооперирование на основе договорной специализации и создание международных научно-технических производственных комплексов.

Задания

1. Определите основные направления сотрудничества в области передачи технологии на основе Руководства по составлению международных договоров о промышленном сотрудничестве (п.2.2).
2. Перечислите формы и условия сотрудничества в области производственного кооперирования (на основе того же Руководства, п.2.2).
3. Определите формы международного сотрудничества в области сбыта и порядок реализации, оговариваемый в договоре о совместном сбыте (на основе того же Руководства, п..2.2).
4. Перечислите основные условия договора о производственной кооперации с фирмами Финляндии: предмет договора и определение понятий; условия сотрудничества; условия финансирования, порядок оплаты расходов, сборов и налогов; условия использования сторонами результатов сотрудничества; условия и порядок охраны совместных изобретений; обязательства, гарантии и ответственность сторон.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные виды производственно-технического сотрудничества компаний разных стран.
2. В чем состоит объективный характер развития международного производственного сотрудничества?
3. Что понимается под международными производственно-техническими связями?
4. В чем проявляется сложность характера международных производственно-технических связей?
5. В чем отличие производственно-технических связей от операций по обмену научно-техническими знаниями и другими услугами? Что нового они вносят в характер международного обмена?
6. Какое влияние оказывает развитие международных производственно-технических связей на условия конкурентной борьбы на мировом рынке?
7. В чем проявляется комплексный характер межфирменных связей?
8. Какое влияние международный товарооборот оказал на развитие международных производственно-технических связей?

9. Какими могут быть цели соглашений о промышленном сотрудничестве?
10. Какие вопросы рассматриваются сторонами до заключения договора о промышленном сотрудничестве?
11. Какие критерии используются при выборе и оценке партнера для сотрудничества?
12. Каково содержание предварительного соглашения или договора о промышленном сотрудничестве?
13. Назовите основные направления, цели и виды международного научно-технического кооперирования?
14. В чем суть международного производственного кооперирования?
15. Каковы основные особенности международного производственного кооперирования в современных условиях?
16. Каковы основные причины и тенденции развития международного производственного кооперирования?
17. Назовите важнейшие формы международного производственного кооперирования.
18. Какие методы используются в кооперировании при поставках комплектующих изделий?
19. Раскройте содержание основных условий договора о подрядном кооперировании: объект договора, обязанности заказчика и поставщика, цена, условия поставки. Назовите вопросы, которые согласовываются кооператорами на предварительной стадии.
20. Каково содержание совместной деятельности партнеров по созданию единого конечного продукта?
21. Какие методы используются в международном кооперировании с целью создания единого конечного продукта?
22. Каковы цели и основные условия соглашений о разделе производственных программ на основе договорной специализации?

Учебные материалы

Учебник. Главы 18,19.

Учебное пособие. Раздел II. Глава 4.

Вопросы для обсуждения

1. Международные товарные биржи:
 - сущность и основные центры биржевой торговли;
 - цели биржевых сделок;
 - организационная структура и функции товарных бирж;
 - участники биржевых операций;
 - техника проведения биржевых операций;
 - тенденции развития биржевой торговли.
2. Международные аукционы:

сущность и основные центры аукционной торговли;
техника проведения международных аукционов;
организационные формы международной аукционной торговли.

3. Международные торги:

- понятие и значение торгов;
- виды торгов и информация об их проведении;
- порядок и условия проведения торгов;
- организаторы и участники торгов.

Контрольные вопросы

1. Определите сущность международных товарных бирж.
2. Назовите основные биржевые товары.
3. Определите виды и местоположение крупнейших бирж.
4. В чем состоит суть биржевых сделок?
5. Как классифицируются биржевые сделки по их целям?
6. Определите виды и цели сделок на реальный товар.
7. Какие цели преследуют участники при совершении на бирже фьючерсных сделок?
8. В чем состоит суть операций хеджирования? Какие виды хеджирования существуют?
9. Как товарные биржи различают по типу организации?
10. Какие функции выполняет расчетная палата биржи?
11. Назовите второстепенные функции бирж.
12. Определите сущность международных товарных аукционов?
13. Назовите основные аукционные товары. Какими особенностями они обладают?
14. Где расположены основные центры аукционной торговли пушно-меховыми товарами, невыттой шерстью, чаем, табаком?
15. Каков порядок проведения аукционов? На какие этапы он разбивается?
16. Какая техника проведения аукционного торга используется на пушных аукционах, на аукционах по продаже овощей, фруктов, цветов?
17. Что считается моментом заключения сделки на аукционах разных типов?
18. Каковы особенности организационных форм аукционной торговли?
19. В чем состоит сущность международных торгов?
20. Каковы способы проведения торгов?
21. Каков порядок проведения торгов, на какие этапы он разбивается?
22. Что входит в состав тендерной документации? Кто ее готовит?
23. Определите содержание понятия "тендер"? В каких значениях оно используется?
24. Каково содержание тендерных условий?

25. Как происходят представление предложений и выбор поставщика?
26. Какие существуют способы заключения сделки с выигравшей торги стороной?
27. Какие организации выступают в качестве организаторов торгов в развивающихся странах? Чем это обусловлено?

Учебные материалы

Учебник. Глава 9. Учебное пособие. Раздел II. Глава 3 (п. 3.1.).

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ

15. Регулирование внешнеэкономической деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов.
2. Организационные формы осуществления конкретных проектов фирмами разных стран.
3. Особенности соглашений о сотрудничестве в разработке природных ресурсов.
4. Создание совместных предприятий для разработки и добычи природных ресурсов.

Задания

1. Перечислите основные условия договоров на сооружение крупных промышленных объектов.
2. Определите основные условия, которые оговариваются сторонами и входят в соглашения о промышленном сотрудничестве, связанном с сооружением крупных промышленных объектов.
3. Расскажите, в чем состоит заинтересованность сторон, сотрудничающих в разработке природных ресурсов, и каковы основные условия заключаемого между ними соглашения.
4. Сформулируйте условия предварительного соглашения об объединении.
5. Определите форму и структуру объединения, его цели, порядок организации и функционирования, условия финансирования, распределение ответственности между участниками.

Контрольные вопросы

1. Каково содержание совместной деятельности по сооружению промышленных объектов?

2. В чем состоят особенности такого вида сотрудничества? Каков состав его участников?
3. Какие виды договоров заключаются в связи с сооружением промышленных объектов?
4. Каковы обязанности заказчика при заключении отдельных договоров с одним или несколькими поставщиками и подрядчиками?
5. В чем заключаются обязанности генерального контрагента при заключении комплексных договоров?
6. Перечислите обязанности заказчика и контрагента при заключении договора "под ключ".
7. Каковы основные условия договора "под ключ"?
8. Расскажите об условиях и формах сотрудничества партнеров в ходе и после завершения строительства объектов.
9. Какие бывают условия создания объединений фирм для строительства промышленных объектов, а также виды объединений и порядок их функционирования?
10. В чем заключаются особенности сотрудничества в разработке природных ресурсов?
11. Условия соглашений между сторонами, объединяющимися для осуществления проекта по разработке природных ресурсов.
12. В чем состоят цели деятельности совместных предприятий по разработке природных ресурсов.

Учебные материалы

Учебник. Глава 20.

Учебное пособие. Раздел II. Глава 4 (п. 4.2).

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 16.

Документационное сопровождение внешнеторговых контрактов

Вопросы для обсуждения

1. Подготовка товара к отгрузке (требования к упаковке и маркировке).
2. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.
3. Основные группы внешнеторговых документов, принципы их классификации.
4. Основные документы по важнейшим группам, их функции и реквизиты.

Задания

1. Опишите основные группы документов.
2. Определите назначение каждой группы документов.

3. Определите реквизиты основных документов.
4. Опишите техническую документацию в контрактах на комплектное оборудование № 2 и № 3.

Контрольные вопросы

1. Какие документы входят в группу коммерческих?
2. Какие виды счетов используются? В чем их отличие?
3. Каковы функции счета-фактуры и других видов счетов?
4. Каковы назначение и формы упаковочного листа?
5. Какие документы свидетельствуют о качестве фактически поставленных товаров? Назовите их назначение и реквизиты.
6. Какие документы входят в группу платежно-банковских?
7. Какие документы оформляются для оплаты по аккредитиву?
8. Какой аккредитив именуется документарным?
9. Какие документы оформляются при инкассовом платеже?
10. Какие документы оформляются при банковском переводе и как они оформляются?
11. Какие виды векселей используются при расчетах?
12. Какими документами оформляется страхование грузов?
13. Какие документы входят в группу транспортных?
14. Какие функции выполняет коносамент? Каковы его основные реквизиты?
15. Какие виды коносаментов используются?
16. В каком количестве экземпляров выписывается коносамент и каково назначение всех экземпляров?
17. Каково назначение долевого коносамента?
18. Какие функции выполняет чартер?
19. Какие функции выполняет штурманская расписка?
20. Какие функции выполняет железнодорожная накладная и каковы ее реквизиты?
21. С какой целью составляется железнодорожная накладная?
22. Какие функции выполняет авианакладная и каковы ее основные реквизиты?
23. Какие функции выполняет автодорожная накладная и каковы ее основные реквизиты?
24. Какие документы оформляются в связи с погрузкой (разгрузкой) и сдачей груза перевозчиком?
25. Какие документы входят в группу транспортно-экспедиторских?
26. Какие функции выполняет отгрузочное поручение?
27. Каково назначение складской и товароскладочной квитанции?
28. Что входит в группу таможенных документов?
29. Каковы функции и содержание таможенной декларации?
30. Каково назначение экспортной и импортной лицензий и каковы их реквизиты?
31. Какое назначение имеет сертификат о происхождении товара и каковы его реквизиты?

32. Каково назначение консульской фактуры? Кем она оформляется?

33. Каково назначение ветеринарного свидетельства (сертификата)?

34. Каково назначение и использование книжки МДП?

Учебные материалы

Учебник. Глава 6.

Учебное пособие. Раздел II. Глава 2 (п.2.4).

Контрольные вопросы

1. Определите сущность торгово-посреднических операций, их виды и особенности в современных условиях.
2. Какие фирмы относятся к категории торгово-посреднических и какие функции они выполняют?
3. В чем состоят преимущества и недостатки использования торговых посредников?
4. Назовите виды торгово-посреднических операций. Какие принципы положены в основу их классификации? За чей счет и от чьего имени выступает торговый посредник каждого вида? Что это означает с точки зрения его правоотношений с производителем-экспортером и с покупателем?
5. В чем состоит суть операций по перепродаже? Чем отличаются их виды?
6. В чем состоит суть и преимущество операций с торговцем по договору? Что входит в обязанности торговца по договору?
7. Как определяется право торговца по договору в соглашениях с ним? Приведите примеры из конкретных соглашений.
8. Как определяется в соглашениях с торговцем по договору характер взаимоотношений сторон? Приведите примеры из конкретных соглашений.
9. Каким образом стимулируется деятельность торговца по договору? Какие условия в связи с этим вносятся в соглашение?
10. Какими условиями ограничиваются действия торговца по договору по избежание конкуренции с товарами производителя-экспортера? Как формируются такие условия в соглашении с торговцем по договору?
11. Каким образом решается вопрос о цене товаров, реализуемых через торговца по договору, и о выплачиваемом ему вознаграждении?
12. Какие обязанности у торговца по договору в отношении организации сбыта и отчетности перед производителем-экспортером?
13. В чем состоит суть комиссионных операций? До какого момента комитент остается собственником товаров, находящихся на комиссии?
14. Какие обязанности у комиссионера по договору комиссии? Приведите пример из конкретного соглашения.
15. Каков порядок выплаты вознаграждения комиссионеру? Какие возможны варианты?

16. Кому производит платеж покупатель? Каковы обязанности комиссионера в связи с обеспечением платежа в пользу комитента?
17. Что означает оговорка делькредере в договоре комиссии?
18. Что понимается под индентом и каких видов они бывают?
19. Определите суть договора консигнации. В чем его отличие от продажи товара со склада стокистом?
- 20.20 Что понимается под сроком консигнации и сроком договора консигнации?
21. Какие обязанности у консигнанта по договору консигнации?
22. Какие обязанности у консигнатора по организации сбыта?
23. В чем суть агентских операций? Что означает совершение агентом фактических и юридических действий?
24. В чем состоит принципиальное отличие агентских операций от операций по предоставлению права на продажу?
25. Какие различия существуют в законодательстве разных стран в отношении агентских операций?
26. Как определяются в агентском договоре стороны и предмет договора, территория, характеры, права, предоставляемого агенту, срок действия договора? Приведите примеры из конкретных договоров.
27. Как определяются в агентском договоре права и обязанности принципала? Приведите примеры из конкретных договоров.
28. Как определяются в агентском договоре права и обязанности агента? Приведите примеры из конкретных договоров.
29. Как определяется порядок выплаты вознаграждения агенту?
30. В чем состоит суть операций с дилером?
31. Назовите основные условия соглашений с дилером. Приведите примеры из конкретных соглашений.
32. В чем состоит суть брокерских операций? Какие функции выполняет брокер на товарных биржах и аукционах?
33. Каков характер операций, осуществляемых торговыми фирмами? Назовите виды торговых фирм.
34. Какие операции осуществляют комиссионные фирмы? Назовите виды комиссионных фирм.
35. Каков характер операций агентских фирм. Назовите виды агентских фирм.
36. Какие операции выполняют брокерские фирмы и фэкторы?
37. Перечислите организационные формы торгово-посреднических операций. В чем состоят особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях?

Учебные материалы

Учебник. Глава 8.

Учебное пособие. Раздел II. Глава 3 (п.3.1.).

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 17.

Условия цены в контрактах купли-продажи

Вопросы для обсуждения

1. Условие цены товара. Определение единицы измерения цены, базиса цены, валюты цены.
2. Виды цен по способу фиксации.
3. Определение уровня цены в контракте. Скидки с цены.

Задания

1. Сравните условие цены в контрактах на зерновые, марганцевую руду № 2, лесоматериалы, пиломатериалы, запасные части.
2. Опишите порядок установления цены в контрактах на асбест, марганцевую руду № 1, сырую нефть, фильтровальные материалы, хлопчатобумажные ткани.

Вопросы для обсуждения

1. Способы фиксации цен..
2. Метод и формула расчета скользящей цены.

Задания

1. Определите, на какие товары в контрактах устанавливается твердая цена.
2. Сравните условия цены в контрактах на автомобили, электронное оборудование № 1 и № 2, комплектное оборудование № 2, № 3.
3. Опишите порядок установления цены в контрактах на суда, комплектное оборудование № 1.
4. Ознакомьтесь с методом расчета скользящей цены в общих условиях экспортных поставок машинного оборудования и произведите самостоятельно расчет цены, внося в формулу выбранные вами цифры. Обратите внимание на источники информации, которыми пользуются при расчете цены.

Контрольные вопросы

1. В какой валюте устанавливается цена товара? Что выгодно продавцу и что покупателю?
2. Чем определяется выбор способа фиксации цены?

3. В каких случаях в контракте устанавливается скользящая цена? На основе каких источников производится расчет скользящей цены?
4. Чем отличается скользящая цена от подвижной? В каких случаях применяются эти способы фиксации?
5. Как определяется уровень контрактной цены? Чем обусловлен выбор конкретного способа?
6. С какими целями применяются скидки с цены? Какая цена (по виду) используется при предоставлении скидок?
7. Что понимается под расчетной ценой? Кто (продавец или покупатель) производит ее расчет? Какие показатели используются при расчете цены? На какие товары в контрактах устанавливаются расчетные цены?

Учебные материалы

Учебник. Глава 5, п. 5.3.6.

Учебное пособие. Раздел II. Глава 2 (пп. 2.1 – 2.3).

Вопросы для обсуждения

1. Условие платежа. Определение валюты и срока платежа.
2. Способы платежа и формы расчетов.
3. Современные формы страхования рисков.

Задания

1. Определите способ платежа и форму расчета в контрактах на яблоки, асбест, апатитовый концентрат, массовые сырьевые промышленные товары, фильтровальные материалы, хлопчатобумажные ткани.
2. Перечислите документы, представляемые экспортером в банк покупателя (в контрактах на яблоки, асбест, апатитовый концентрат, массовые сырьевые промышленные товары, запасные части) для получения причитающегося ему платежа.
3. Сравните способ оплаты по аккредитиву в контрактах на марганцевую руду № 1, сырую нефть.
4. Сравните способ оплаты в контрактах на фильтровальные материалы и хлопчатобумажные ткани.
5. Определите валюту и срок платежа в контрактах на марганцевую руду № 2, сырую нефть (альтернативный п.8).

Вопросы для обсуждения

1. Особенности способов платежа в контрактах на машины и оборудование.
2. Типовые условия платежа в контракте на комплектное оборудование № 1.
3. Формы расчета в контрактах на машины и оборудование.
4. Условия страхования рисков в контрактах на машины и оборудование.

Задания

1. Сравните условие платежа в общих условиях экспортных поставок машинного оборудования и в контракте на комплектное оборудование № 2.
2. Сравните формы расчета в контрактах на автомобили, электронное оборудование № 1 и № 3. 3.
3. Определите, на какие части разбивается платеж в контрактах на суда. комплектное оборудование № 1.
4. Составьте перечень документов, которые поставщик обязан предоставить заказчику для получения платежа согласно контрактам на суда, комплектное оборудование № 2.
5. Определите порядок осуществления платежа (способ платежа и формы расчета) в контракте на комплектное оборудование № 1 согласно типовым условиям платежа в кредит.

Контрольные вопросы

1. Когда экспортер получает платеж при аккредитивной форме расчета? Каковы ее преимущества и недостатки?
2. Когда покупатель обязан открыть аккредитив?
3. Когда экспортер получает платеж при инкассовой форме расчета? Каковы ее недостатки и преимущества?
4. Расскажите об условиях отсрочки или рассрочки платежа.
5. Какая форма расчета более всего выгодна экспортеру?
6. Когда экспортер получает платеж при расчете по открытому счету? Каковы преимущества и недостатки этой формы расчета?
7. Перечислите преимущества и недостатки вексельной формы расчета?
8. Когда используются при расчетах телеграфные и почтовые переводы?
9. В каких случаях используется чековая форма расчета в международных расчетах, в чем ее преимущества и недостатки?
10. Какие способы платежа используются в контракте на комплектное оборудование № 1?
11. На какие части может разбиваться наличный платеж? Чьи интересы при этом обеспечиваются?
12. В каких случаях и на каких условиях используется авансовый платеж?
13. Перечислите условия предоставления коммерческого кредита в контрактах на комплектное оборудование?
14. Каков порядок расчетов в контракте на комплектное оборудование № 1?

15. Когда и на каких условиях выплачивается гарантийная сумма в контрактах на суда и комплектное оборудование № 1?
16. Каков порядок расчета по кредиту в контракте на комплектное оборудование № 1? Какие формы расчета используются?

ИТОГОВОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Вариант 1

1. С помощью, какой функции реализуется ВЭД, ориентированная на внешний рынок:
 - a) социально-экономических
 - b) производственно-хозяйственных
 - c) политических
2. В каком году впервые термин ВЭД был законодательно закреплён:
 - a) 1977
 - b) 1987
 - c) 1999
3. В Федеральной программе развития экспорта для России основной формой сотрудничества является:
 - a) валютно-финансовые кредитные отношения
 - b) внешняя торговля
 - c) создание СП
 - d) оказание услуг в сфере страхования, туризма, международная перевозка грузов
4. Высшим уровнем ВЭД считают деятельность главных органов:
 - a) законодательной и судебной власти
 - b) законодательной и исполнительной власти
 - c) законодательной, исполнительной и судебной власти
 - d) нет верного варианта
5. Что относят к самостоятельному виду ВЭД:
 - a) внешнеэкономическая реклама
 - b) издательско-полиграфическая деятельность
 - c) это не самостоятельные, а вспомогательные виды ВЭД
6. Существует ли грань между видами и формами ВЭД:

- a) существует
- b) не существует
- c) четкой грани не существует

7. Какой из банков лицензирует внешние валютные операции российских коммерческих банков:

- a) Внешторгбанк
- b) ЦБ
- c) Внешэкономбанк
- d) Российский экспортный и импортный банк

8. Внешнеторговая сделка - это:

- a) вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту
- b) операции по обмену согласованного количества одного товара на другой товар без использования денежной формы расчетов
- c) договор коммерческого характера с иностранным партнером

9. Импортные операции представляют собой:

- a) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке
- b) ввоз из за границы ранее вывезенного товара, не подвергающихся там переработке
- c) вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергающихся какой-либо переработке

10. Реэкспортные операции представляют собой:

- a) договор коммерческого характера с иностранным партнером
- b) вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергающееся в реэкспортирующей стране какой-либо переработке
- c) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления предпринимательским партнером

11. «Упаковка, хранение, контроль качества, кредитование, ведение арбитражных дел» – все это составляет содержание:

- a) прямых операций
- b) основных организаций
- c) косвенных
- d) обеспечивающих
- e) необратимых

12. Ввозимые в свободно-экономические зоны товары:

- a) облагаются таможенными пошлинами, но освобождаются при вывозе для реэкспорта от пошлин, сборов и налогов
- b) не облагаются таможенными пошлинами, и освобождаются при вывозе для реэкспорта от налогов
- c) не облагаются таможенными пошлинами, и не освобождаются при вывозе для реэкспорта от пошлин и налогов

13. Торгово-компенсационные сделки делятся на:

- a) встречные закупки
- b) долговременные закупки
- c) авансовые закупки
- d) параллельные сделки

14. Присоединение нашей страны к Венской конвенции было принято в:

- a) 1980
- b) 1989
- c) 1998

15. Внешнеторговой не признается та сделка, которая заключена:

- a) между российским участником ВЭД и зарегистрированным в России СП, даже если капитал последнего является на 100% иностранным
- b) заключенная между зарубежным партнерами, сделка с поставкой товара в третью страну
- c) заключенная сделка с совершением платежа в иностранной валюте

16. По своему содержанию внешнеторговые операции различают (2 верных варианта):

- a) прямые
- b) основные
- c) обеспечивающие
- d) косвенные
- e) необратимые

**«Сущность, формы и условия развития ВЭД»
«Внешнеторговые сделки»**

Вариант 2

1. Исходным принципом ВЭД предприятий служит:

- a) система тактик контрагентов
- b) финансовая политика государства
- c) коммерческий расчет

2. Факторы развития ВЭД является вывоз капитала, на основе которого возникают:

- a) инвестиционные компании
- b) ТНК
- c) международные банки
- d) страховые корпорации

3. ВЭК (внешнеэкономический комплекс) представляет собой:

- a) совокупность отраслей, предприятий, фирм производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающие перерабатывающие импортные товары
- b) совокупность отраслей, предприятий, фирм производящих продукцию для реализации её на внутреннем рынке
- c) совокупность отраслей, предприятий, фирм закупающих импортную продукцию, с целью их дальнейшей перепродажи

4. Различный уровень научно-технического развития относиться:

- a) к предпосылкам развития ВЭД
- b) к ряду факторов развития ВЭД

5. Что не относиться к результатам развития ВЭД в мировой экономике:

- a) расширение круга стран достигших полной конвертируемости, их валют
- b) увеличение числа стран с отстающей экономикой
- c) углубление МТР

6. К какой из форм ВЭД относиться: «получение и предоставление кредитов, платежа, расчетные операции; лизинг»:

- a) оказание услуг
- b) совместное предпринимательство

с) валютно-финансовые отношения

7. Выдачу лицензий на осуществление экспорта – импорта операций и сделок выполняет:

- а) министерство финансов
- б) минэкономразвития
- с) министерство по налогам и сборам

8. Экспортные операции представляют собой:

- а) продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту
- б) вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергающегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке
- с) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления предпринимательским партнером

9. Реимпортные операции представляют собой:

- а) комплекс действий включающих подготовку заключения и исполнения внешне торговой сделки
- б) ввоз из за границы ранее вывезенного товара, не подвергающихся там переработке
- с) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления предпринимательским партнером

10. Что регулирует Венская конвенция:

- а) межотраслевую куплю-продажу товаров
- б) межнациональную куплю-продажу товаров
- с) международную куплю-продажу товаров

11. Гаагская конвенция была принята в:

- а) 1985 б) 1989 с) 1998

12. Бартерная сделка представляет собой:

- а) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке
- б) вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергающегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке
- с) операции по обмену согласованного количества одного товара на другой товар без использования денежной формы расчетов

13. Какие виды внешнеторговых сделок различают (2 верных варианта):

- a) оспоримые и ничтожные
- b) безусловные
- c) обманные
- d) безотлагательные

14. Признаком международной коммерческой сделки являются:

- a) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца
- b) совершение платежа в иностранной валюте
- c) совершение сделки между сторонами разной национальности
- d) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах

15. Содержанием основных операций являются:

- a) экспортные и импортные операции и товарообменные операции
- b) сертификация экспортных и импортных товаров
- c) страхование экспортных и импортных товаров

16. Содержанием обеспечивающих операций являются:

- a) товарно-посреднические функции
- b) арендные (лизинговые) работы
- c) регистрация товарных знаков

**«Процедуры заключения внешнеторговых сделок»
«Условия неисполнения внешнеторгового контракта»**

Вариант 1

1. Хозяйствующий субъект РФ может приступать к проведению внешне торговой операции, после:
 - а) производства продукции для реализации ее на внешнем рынке
 - б) принятия (принципиального) решения о целесообразности выхода во внешний рынок
 - с) разрешения руководства для внешне торговых сделок
2. Кем подписываются межгосударственные договоры от имени нашей страны:
 - а) Председателем правительства
 - б) Федеральным собранием
 - с) Президентом
3. Документы, не допускающие никаких отступлений от утвержденных правил носят:
 - а) Диспозитивный характер
 - б) Императивный характер
 - с) Рекомендательный характер
4. Какие из федеральных законов регулируют вопросы ВЭД:
 - а) «Об экспортном контроле»
 - б) «Об иностранных инвестициях»
 - с) «О мерах по защите экономических интересов РФ»
5. Торговые обычаи фиксируются в материалах:
 - а) НАТО
 - б) ООН
 - с) ИНКОТЕРМС
 - д) МТП (Международная торговая палата)
6. Первым этапом подготовки внешнеторговой сделки является:
 - а) поиск контроля
 - б) сущность ее предмета
 - с) выбор канала сбыта
7. Условием немедленной поставки является:
 - а) Спот (Spot)
 - б) Форвард (Forward)

8. Периодически действующие рынки:

- a) биржи
- b) аукционы

9. Оферентом называют:

- a) сторону, принимающую товар
- b) сторону, предлагающую товар
- c) сторону, возвращающую товар

10. Оферта, которая не облагает прямыми обязанностями продавца, называется:

- a) твердая оферта
- b) свободная оферта

11. Различают:

- a) безотлагательные оферты
- b) мягкую оферту
- c) инициативные оферты

12. Оферта, которая направляется в ответ, на полученный запрос контракта называют:

- a) инициативной
- b) пассивной
- c) свободной

13. Кто из сторон заинтересован в удлинении сроков заявлений претензий по количеству, качеству и сокращению сроков их предъявления:

- a) покупатель
- b) продавец

14. В случае не подлежащего исполнению продавцом своих обязательств по контракту,

покупатель предъявляет претензии, которые будут рассмотрены продавцом по

существу в срок не превышающий:

- a) 10 дней
- d) 15 дней
- c) 30 дней

15. Освобождается ли продавец от обязанности произвести поставку товара при уплате

штрафа за просрочку:

- a) Да
- b) Нет

16. Форс-мажор это:

- a) штраф за просрочку поставки товара
- b) устранение дефектов товара
- c) обстоятельства непредвиденной силы
- d) отношение долгосрочных финансовых обязательств к краткосрочным

17. Справкой, из какой организации подтверждаются форс – мажорные обстоятельства:

- a) ООН
- b) Торгово-промышленная палата
- c) Международная торговая палата

18. Согласно Венской конвенции могут ли стороны по своему желанию отступить от

условий оговорки о форс-мажоре:

- a) могут
- b) не могут

**«Процедуры заключения внешнеторговых сделок»
«Условия неисполнения внешнеторгового контракта»**

Вариант 2

4. В Российском законодательстве сложилось 2 группы законодательных актов в области ВЭД:
 - a) специальные законы по вопросам ВЭД
 - b) законы узкого назначения, имеющие косвенное отношение к ВЭД
 - c) законы общего характера, имеющие косвенное отношение к ВЭД
 - d) общие законы по вопросам ВЭД
5. Для какой страны характерна высокая ответственность на международных переговорах, протоколирование всего процесса, слежение за мимикой контрагентов:
 - a) США
 - b) Германия
 - c) Япония
6. Сложившиеся и устоявшиеся единообразные правила, общепризнанные и постоянно соблюдаемые в соответствующих областях торговли называют:
 - a) Узаксы
 - b) Нормативные акты
 - c) Правовые акты
7. Когда заинтересованные стороны по взаимной договоренности вправе сами решить как им действовать, но в случае не урегулирования каких – либо вопросов, применяются заранее определенные нормы, носят:
 - a) Диспозитивный характер
 - b) Императивный характер
 - c) Рекомендательный характер
5. Вправе ли субъекты РФ заключать международные договоры с субъектами иностранных государств:
 - a) Да
 - b) Нет
6. Расположите в нужном порядке второй этап «заключение внешнеторговых сделки»:
 - a) – 1) Подготовка и проведение переговоров
 - b) – 2) Заключение сделки.
 - c) – 3) Оформление
 - d) – 4) Поиск контрагента
 - f)– 5) Передачу контрагенту для исполнения

7. Из положений Венской конвенции (ст.№ 18) следует, что акцептом считается:

- а) заявление покупателя, выражающее согласие с офертой (предложение продавца)
- б) заявление продавца, выражающее согласие с офертой (предложение покупателя)

8. Конклюдентными считаются действия, которые равносильны:

- а) расторжению сделки
- б) заключению сделки
- с) временному прекращению осуществлению сделки

9. Отсрочкой поставки товара является:

- а) Спот – сделка
- б) Фьючерская сделка
- с) Сделка – форвард

10. Кто возглавляет тендерный комитет:

- а) руководитель организации покупателя (заказчика)
- б) руководитель организации продавца
- с) комиссия организаторов торгов

11. Оферта, которая облагает предлагающую сторону определенными обязательствами, называют:

- а) твердая оферта
- б) свободная оферта

12. Оферта применяемая по усмотрению оферента в тех случаях, когда у него имеются

веские причины не скрывать своего намерения заключить сделку, называют:

- а) инициативной
- б) пассивной
- с) свободной

13. Чьими интересами чаще обусловлено включение в контракт специальной статьи о

претензиях в связи с возможной поставкой не качественного товара, недостаточного количества:

- а) покупателя
- б) продавца

14. Конвенциональный штраф – это штраф за:
- a) просрочку предоставления технической документации
 - b) просрочку поставки товара
 - c) устранение дефектов товара
15. Возможно ли предусмотрение право покупателя аннулировать контракт, в случае просрочки по ставки сверхустановленных в контракте сроков.
- a) полностью или частично
 - b) полностью
 - c) не возможно
16. Кто стремится включить более широкий перечень событий форс-мажорных обстоятельств в контракте:
- a) покупатель
 - b) продавец
 - c) и покупатель и продавец
17. Что не является форс-мажорным обстоятельством:
- a) действия властей
 - b) дефолт
 - c) бойкоты, забастовки
 - d) взрывы, пожары
18. Во внешнеторговой практике порядок разрешения споров называют:
- a) Арбитражной статьей
 - b) Арбитражной оговоркой
 - c) Арбитражной ссылкой

«Кредитование внешней торговли»

Вариант 1

1. Различают следующие формы кредита:

- a) товарные
- b) безвалютные
- c) валютные

2. По способу обеспечения кредита, различают:

- a) бланковые
- b) частные
- c) обеспеченные

3. К каким признакам относятся разовые и возобновляемые формы кредита:

- a) методу погашения
- b) способу предоставления
- c) способу обеспечения
- d) к условиям использования

4. Контокоррент и овердрафт, относятся к:

- a) бланковым кредитам
- b) брокерским кредитам
- c) банковским кредитам

5. Кредит, который выдается под простое обещание (обязательство) импортера погасить кредит в определенный срок или при наступлении оговоренных условий, называется:

- a) возобновляемый
- b) бланковый
- c) разовый

6. Валюта, в которой погашается кредит, называют:

- a) валюта платежа
- b) валюта кредита

7. Может ли валюта кредита совпадать с валютой платежа:

- a) да
- b) нет

8. Ссуда, предоставляемая фирмой – экспортером одной страны, импортеру другой страны в форме отсрочки платежа за поставляемый товар, является:

- a) банковский кредит
- b) коммерческий кредит
- c) разовый кредит

9. Какой формой является кредит, который предоставляется на основании соглашения между экспортером и импортером путем записи на счет импортера в качестве долга стоимости преданных и отгруженных товаров и погашается импортером в установленный срок:

- a) вексельный кредит
- b) покупательский аванс
- c) отсрочка платежа
- d) кредит по открытому счету

10. Форма кредита, предоставляемого экспортером импортеру в виде отсрочки платежа, который оформляется векселем, называют:

- a) вексельный кредит
- b) покупательский аванс
- c) отсрочка платежа
- d) кредит по открытому счету

11. Недостатком коммерческого кредита, является:

- a) определение условий кредита самим внешнеторговым партнерам
- b) рефинансирование кредита
- c) продление сроков кредита за счет не включения срока использования в полный срок кредита

12. “Лизинг” означает:

- a) возвращать
- b) брать в аренду
- c) финансировать

13. К какому из видов лизинга относятся, лизинг – при котором, лизинговая компания покупает у владельца оборудование (объект лизинга) и затем предоставляет его, ему же условия лизинга:

- a) прямой
- b) возвратный
- c) косвенный
- d) отзывной
- e) оперативный
- f) финансовый

14. К какому из видов лизинга относятся, лизинг – при котором, в течении времени действия договора лизингодателю выплачивается вся стоимость имущества (происходит его полная амортизация), называют:

- a) прямой
- b) возвратный
- c) косвенный
- d) отзывной
- e) оперативный
- f) финансовый

«Кредитование внешней торговли»

Вариант 2

1. По способу предоставления кредита, различают:

- 1) наличные
- 2) обеспеченные
- 3) акцептные

2. По методу погашения кредита, различают:

- 4) прогрессивные
- 5) единовременные
- 6) смешанные
- 7) акцептные

3. Кредиты могут предоставляться в национальной валюте:

- 8) экспортера
- 9) импортера
- 10) в валютах третьих стран

4. Кредит, предоставляемый на определенную сумму и погашаемый в определенный срок, называют:

- а) бланковый кредит
- б) возобновляемый кредит
- с) разовый кредит

5. Кредит, при котором определяется общий лимит кредитования и общий срок кредитования, в течение которого кредит может погашаться в некоторой части и вновь автоматически возобновляется на погашенную величину, называют:

- а) возобновляемый
- б) бланковый
- с) разовый

6. Валюта, в которой номинирована сумма и предоставлен кредит, называют:

- а) валюта платежа
- б) валюта кредита

7. Льготный период кредита, это когда:

- а) кредит не используется, и не погашается
- б) кредит используется, и не погашается
- с) кредит используется, но не погашается

8. Чаще коммерческий кредит используется при кредитовании:

- a) экспортеру импортером
- b) экспортером импортеру

9. Форма коммерческого кредита, при которой экспортер предоставляет импортеру отсрочку платежа за поставленный товар без оформления векселя, под простое письменное обязательство плательщика осуществить платеж в определенный срок, характеризует:

- a) вексельный кредит
- b) покупательский аванс
- c) отсрочка платежа
- d) кредит по открытому счету

10. Форма кредита, предоставляемого путем выплаты авансом импортером в соответствии с условиями контракта купли-продажи, при его подписании или в определенный срок после его подписания, характеризует:

- a) вексельный кредит
- b) покупательский аванс
- c) отсрочка платежа
- d) кредит по открытому счету

11. Преимуществами коммерческого кредита, является:

- a) продление сроков кредита за счет не включения срока использования в полный срок кредита
- b) зависимость возможности получения кредита и его условий от финансового положения экспортера
- c) рефинансирование кредита

12. К какому из видов лизинга относятся, лизинг – при котором собственник имущества самостоятельно сдает объект в лизинг:

- a) прямой
- b) возвратный
- c) косвенный
- d) отзывной
- e) оперативный
- f) финансовый

13. К какому из видов лизинга относятся, лизинг – при котором, передача имущества происходит через посредника:

- a) прямой
- b) возвратный
- c) косвенный
- d) отзывной
- e) оперативный
- f) финансовый

14. К какому из видов лизинга относятся, лизинг — при котором, за срок действия договора лизингодателю выплачивается часть стоимости объекта лизинга и происходит его частичная амортизация:

- a) прямой
- b) возвратный
- c) косвенный
- d) отзывной
- e) оперативный
- f) финансовый

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ

Предлагаемая тематика рефератов основана на важнейших и наиболее актуальных проблемах изучаемой дисциплины. Написание рефератов позволит обучающимся закрепить и углубить практические знания, полученные в процессе изучения дисциплины.

При подготовке реферата рекомендуется воспользоваться учебником для уточнения круга рассматриваемых вопросов по соответствующей теме, а также внимательно изучить список литературы, имеющейся в базе данных кафедры, использовать все доступные издания, а также другие источники информации.

Тематика рефератов может послужить основой при выборе темы выпускной квалификационной работы, которая определяется совместно с научным руководителем с учетом места будущей или текущей работы обучающихся и тематики рефератов, выполненных ими ранее.

1. Содержание и характер международных торговых сделок в современных условиях (на конкретные виды или группы товаров по выбору).
2. Формы и методы осуществления международных торговых сделок (на конкретные виды или группы товаров по выбору).
3. Проблемы качества и конкурентоспособности продукции на рынке (виды продукции по выбору).
4. Изучение и анализ условий рынка (рынок по выбору).
5. Изучение коммерческой практики торговли на конкретном рынке (рынок по выбору).
6. Современные формы конкуренции на мировом рынке и ограничительная деловая практика.
7. Организация и деятельность конкретной фирмы (по выбору).
8. Операции на территории свободных зон (страна по выбору).
9. Торгово-политические средства регулирования экспортно-импортных операций (страна по выбору).
10. Процедура подготовки и проведения экспортной сделки (товар по выбору).
11. Процедура подготовки и проведения импортной сделки (товар по выбору).
12. Значение типовых контрактов в международной коммерческой практике (на конкретные виды товаров и услуг по выбору).
13. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.
14. Анализ коммерческих условий в контрактах купли-продажи (контракты по выбору).
15. Особенности международной торговли комплектным оборудованием.

16. Особенности международной торговли сырьем и полуфабрикатами (товар по выбору).
17. Особенности международной торговли машинами и оборудованием (товар по выбору).
18. Требования, предъявляемые к упаковке и маркировке товаров (товар по выбору).
19. Упрощение процедур международной торговли.
20. Международная встречная торговля (сделки по выбору) и особенности ее развития в современных условиях.
21. Значение торгово-посреднических операций в международной торговле.
22. Анализ основных коммерческих условий договоров с торговыми посредниками (вид договора по выбору).
23. Организационные формы торгово-посреднических операций (виды фирм по выбору).
24. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм (страны и фирмы по выбору).
25. Организация и деятельность международных товарных бирж (одной из бирж или бирж одной страны по выбору).
26. Организация и деятельность международных аукционов (одного из крупнейших аукционов или аукционов в торговле конкретными товарами по выбору).
27. Организация и техника проведения международных торгов (торгов на конкретные виды оборудования или торгов в отдельной стране по выбору).
28. Организация рекламного дела (средства рекламы по выбору).
29. Использование товарных знаков в целях рекламы.
30. Международные выставки и ярмарки (по видам и странам по выбору).
31. Организация технического обслуживания машин и оборудования (товары по выбору).
32. Особенности международной торговли научно-техническими знаниями в современных условиях.
33. Особенности международной торговли лицензиями (отдельной страны по выбору).
34. Анализ условий соглашений о международном лицензировании (соглашения по выбору).
35. Значение и развитие международного инжиниринга.
36. Анализ основных условий договоров на консультативный инжиниринг).
37. Организация и деятельность инженерно-консультационных фирм (фирмы и страны по выбору).
38. Особенности регулирования внешней торговли.
39. Организация экспортного контроля.
40. Развитие производственно-технических связей в современных условиях (страна по выбору).
41. Организация подрядного кооперирования виды изделий и фирм по выбору).

- 42.Международная практика строительства крупных промышленных объектов (в области разработки природных ресурсов в развивающихся странах).
- 43.Создание совместных предприятий и консорциумов для осуществления конкретных проектов (объекты и фирмы по выбору).
- 44.Практика предоставления услуг по техническому обслуживанию производства.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ

1. Содержание и виды международных коммерческих операций.
Классификация
2. контрагентов.
3. Методы осуществления международных коммерческих операций.
4. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
5. Базисные условия поставки в контрактах купли-продажи.
6. Значение и содержание «Инкотермс».
7. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
8. Заключение контрактов купли-продажи.
9. Типовые контракты в международной торговле, виды контрактов купли-продажи.
10. Условие количества, качества, срока и даты поставки в контрактах купли-продажи.
11. Условие цены в контрактах купли-продажи.
12. Условие платежа в контрактах купли-продажи.
13. Условие сдачи-приемки и порядок предъявления рекламаций.
14. Экспортные и импортные лицензии, порядок их получения.
15. Коммерческие документы.
16. Страховые документы.
17. Транспортные и транспортно-экспедиторские документы.
18. Таможенные документы.
19. Международные встречные операции, виды международных встречных сделок.
20. Виды торгово-посреднических операций.
21. Основные коммерческие условия дистрибьюторского соглашения.
22. Основные коммерческие условия агентского соглашения.
23. Основные коммерческие условия договора консигнации.
24. Организационные формы торгово-посреднических операций.
25. Сущность и объекты биржевой торговли.
26. Виды и цели биржевых сделок.
27. Организационная структура и функции товарных бирж.
28. Техника проведения биржевых операций.
29. Сущность и основные центры аукционной торговли.
30. Техника проведения международных аукционов.
31. Организационные формы и основные субъекты международной аукционной
32. торговли.
33. Понятие и значение торгов, виды торгов.
34. Порядок и условия проведения торгов.
35. Организаторы и участники торгов.

- 36.Международные выставки и ярмарки.
- 37.Организация технического обслуживания и предоставление услуг потребителям.
- 38.Содержание и характер международного обмена технологией.
- 39.Сущность международного лицензирования.
- 40.Особенности международной торговли лицензиями.
- 41.Виды и содержание международных лицензионных соглашений.
- 42.Основные условия лицензионного агентского соглашения.
- 43.Организация международной торговли лицензиями.
- 44.Сущность и значение международного обмена инженерно-техническими услугами.
- 45.Содержание международного договора на консультативный инжиниринг.
- 47.Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.
- 48.Сущность международных арендных операций.
- 49.Содержание, порядок заключения и исполнения финансируемой лизинговой сделки.
- 50.Основные условия договора текущей аренды.
- 51.Организационные формы международных арендных операций.
- 52.Операции по международному туризму и виды предоставляемых туристских услуг.
- 53.Основные условия соглашений о предоставлении туристских услуг.
- 54.Организационные формы операций по международному туризму.
- 55.Сущность и виды международного франчайзинга.
- 56.Основные виды международных производственно-технических связей.
- 57.Подрядное кооперирование.
- 58.Международное кооперирование с целью создания единого конечного продукта.
- 59.Международное кооперирование на основе договорной специализации и создания международных научно-технических производственных комплексов, а также других специализированных объединений.
- 60.Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов.
- 61.Организационные формы осуществления фирмами разных стран проектов по разработке природных ресурсов.
- 62.Понятие и виды услуг по техническому обслуживанию производства.
- 63.Таможенно-тарифные методы регулирования внешней торговли
64. Нетарифные методы регулирования внешней торговли.
- 65.Организация экспортного контроля в РФ.

Самостоятельная работа: подготовка к научному семинару по темам:

1. Экспортно-импортные операции: содержание, организация, управление
2. Процедуры подготовки, организации и исполнения внешнеторговых сделок.
3. Рекламное и выставочное дело

Письменные работы (Эссе)

1. Базисные условия поставки - Инкотермс.
2. Венская конвенция ООН.
3. Международный франчайзинг, факторинг, лизинг, форфейтинг.
4. Основные виды количественных ограничений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдокушин Е.Ф. «Международные экономические отношения». Учебник. - М.: Юристъ, 2001
2. Бурмистров В.Н., «Внешняя торговля Российской Федерации», М., 2001год.
3. Внешнеэкономическая деятельность: сборник нормативных документов – 2005год.
4. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело.- М.: ЮНИТИ, 2001.
5. Елова М.В., Муравьева Е.К., Панферова С.М. и др. «Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность». Учебное пособие для вузов. - М.: Логос, 2000.
6. Карпова С.В., Поспелов В.К., Смитиенко Б.М. Внешнеэкономическая деятельность. Издательство: Academia, 2004 год.
7. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет./ Под ред. И.С. Королева. 2003. с. 43.
8. Под ред. д.э.н., проф. Э.Э. Батизи «Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России» – М., 1998.
9. Под ред. Капустиной Л.М. «Мировая экономика и международная торговля», 2003 г.
10. Подоляк И., Сараев В. Опыт сценарного программирования процессов глобализации// Экономические стратегии, №7-2004, стр. 24-30.
11. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность. Экономистъ. Москва, 2006 год.
12. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Дашков и К°, 2006 год.

13. Сейфуллаева М.Э. «Международный маркетинг: Учебник для студентов».- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 319 с.
14. Смитиенко Б.М. Внешнеэкономическая деятельность. Гриф МО РФ, 2007 год.
15. Справочник. Внешнеэкономический бизнес в России : справ. / Под ред. И.П. Фламинского. – М.: , 1997.
16. ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» N 122-ФЗ (с изменениями на 22 августа 2004 года)// Российская газета, N 188, 31.08.2004
17. Шагалов Г., Пресняков В., Фаминский И. Регулирование внешнеэкономических связей. - М.: ИНФРА-М, 1997.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ВЭД

8 декабря 2003 года

N 164-ФЗ

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН

ОБ ОСНОВАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Принят
Государственной Думой
21 ноября 2003 года

Одобен
Советом Федерации
26 ноября 2003 года

(в ред. Федеральных законов от 22.08.2004 N 122-ФЗ,
от 22.07.2005 N 117-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ)

Глава 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Цели и сфера применения настоящего Федерального закона

1. Настоящий Федеральный закон определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, полномочия Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности в целях обеспечения благоприятных условий для внешнеторговой деятельности, а также защиты экономических и политических интересов Российской Федерации.

2. Настоящий Федеральный закон применяется к отношениям в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности, а также к отношениям, непосредственно связанным с такой деятельностью.

3. Особенности государственного регулирования внешнеторговой деятельности в области, связанной с вывозом из Российской Федерации и ввозом в Российскую Федерацию, в том числе с поставкой или закупкой, продукции военного назначения, с разработкой и производством продукции военного назначения, а также особенности государственного регулирования внешнеторговой деятельности в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании

оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники, устанавливаются международными договорами Российской Федерации, федеральными законами о военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами и об экспортном контроле.

4. Положения настоящего Федерального закона, касающиеся государственного регулирования внешней торговли услугами, не применяются к:

1) услугам, оказываемым при исполнении функций органов государственной власти не на коммерческой основе и не на условиях конкуренции с одним или несколькими исполнителями услуг;

2) услугам, оказываемым при осуществлении деятельности Центрального банка Российской Федерации в целях исполнения функций, установленных федеральными законами;

3) финансовым услугам, оказываемым при осуществлении не на условиях конкуренции с одним или несколькими исполнителями услуг деятельности по социальному обеспечению, в том числе по государственному пенсионному обеспечению, и деятельности под гарантии Правительства Российской Федерации или с использованием государственных финансовых ресурсов.

Статья 2. Основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе

Для целей настоящего Федерального закона используются следующие основные понятия:

1) аналогичный товар - товар, который по своему функциональному назначению, применению, качественным и техническим характеристикам полностью идентичен другому товару, или в отсутствие такого полностью идентичного товара товар, имеющий характеристики, близкие к характеристикам другого товара;

2) взаимность - предоставление одним государством (группой государств) другому государству (группе государств) определенного режима международной торговли взамен предоставления вторым государством (группой государств) первому государству (группе государств) такого же режима;

3) внешнеторговая бартерная сделка - сделка, совершаемая при осуществлении внешнеторговой деятельности и предусматривающая обмен товарами, услугами, работами, интеллектуальной собственностью, в том числе сделка, которая наряду с указанным обменом предусматривает использование при ее осуществлении денежных и (или) иных платежных средств;

4) внешнеторговая деятельность - деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью;

5) внешняя торговля интеллектуальной собственностью - передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставление права на использование объектов интеллектуальной собственности российским лицом иностранному лицу либо иностранным лицом российскому лицу;

6) внешняя торговля информацией - внешняя торговля товарами, если информация является составной частью этих товаров, внешняя торговля интеллектуальной собственностью, если передача информации осуществляется как

передача прав на объекты интеллектуальной собственности, или внешняя торговля услугами в других случаях;

7) внешняя торговля товарами - импорт и (или) экспорт товаров. Перемещение товаров с одной части таможенной территории Российской Федерации на другую часть таможенной территории Российской Федерации, если такие части не связаны между собой сухопутной территорией Российской Федерации, через таможенную территорию иностранного государства не является внешней торговлей товарами;

8) внешняя торговля услугами - оказание услуг (выполнение работ), включающее в себя производство, распределение, маркетинг, доставку услуг (работ) и осуществляемое способами, указанными в статье 33 настоящего Федерального закона;

9) зона свободной торговли - таможенные территории, на которых в соответствии с международным договором с одним или несколькими государствами либо группами государств отменены таможенные пошлины и другие меры ограничения внешней торговли товарами, происходящими с данных таможенных территорий, в отношении практически всей внешней торговли такими товарами в пределах данных таможенных территорий, за исключением возможности применения при необходимости таких мер в случаях, предусмотренных статьями 21, 32, 38 и 39 настоящего Федерального закона. При этом участники зоны свободной торговли не осуществляют какой-либо существенной координации в отношении применения таможенных пошлин и других мер регулирования внешней торговли товарами с третьими странами;

10) импорт товара - ввоз товара на таможенную территорию Российской Федерации без обязательства об обратном вывозе;

11) иностранное лицо - физическое лицо, юридическое лицо или не являющаяся юридическим лицом по праву иностранного государства организация, которые не являются российскими лицами;

12) иностранный заказчик услуг - иностранное лицо, заказавшее услуги (работы) или пользующееся ими;

13) иностранный исполнитель услуг - иностранное лицо, оказывающее услуги (выполняющее работы);

14) коммерческое присутствие - любая допускаемая законодательством Российской Федерации или законодательством иностранного государства форма организации предпринимательской и иной экономической деятельности иностранного лица на территории Российской Федерации или российского лица на территории иностранного государства в целях оказания услуг, в том числе путем создания юридического лица, филиала или представительства юридического лица либо участия в уставном (складочном) капитале юридического лица. Российское юридическое лицо, через которое осуществляется коммерческое присутствие, рассматривается как иностранный исполнитель услуг, если иностранное лицо (иностранцы) в силу преобладающего участия в уставном (складочном) капитале российского юридического лица, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые российским юридическим лицом;

15) международный транзит – перемещение через таможенную территорию Российской Федерации товаров, транспортных средств, если такое перемещение

является лишь частью пути, начинающегося и заканчивающегося за пределами таможенной территории Российской Федерации;

16) непосредственно конкурирующий товар – товар, который сопоставим с другим товаром по своему назначению, применению, качественным и техническим характеристикам, а также по другим основным свойствам таким образом, что покупатель заменяет или готов заменить им другой товар в процессе потребления;

17) нетарифное регулирование - метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения количественных ограничений и иных запретов и ограничений экономического характера;

18) орган предотгрузочной инспекции - российское или иностранное юридическое лицо, определенное Правительством Российской Федерации в соответствии с частью 4 статьи 28 настоящего Федерального закона;

19) паспорт внешнеторговой бартерной сделки - документ, необходимый для контроля за внешней торговлей товарами, услугами, работами, интеллектуальной собственностью, осуществляемой на основании внешнеторговых бартерных сделок;

20) предотгрузочная инспекция - проверка качества, количества, цены, включая ее финансовые условия, и (или) правильности кодирования для таможенных целей товаров, предназначенных для импорта в Российскую Федерацию;

21) российский заказчик услуг – российское лицо, заказавшее услуги (работы) или пользующееся ими;

22) российский исполнитель услуг – российское лицо, оказывающее услуги (выполняющее работы);

23) российское лицо - юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Российской Федерации, физическое лицо, имеющее постоянное или преимущественное место жительства на территории Российской Федерации, являющееся гражданином Российской Федерации или имеющее право постоянного проживания в Российской Федерации либо зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством Российской Федерации;

24) таможенно-тарифное регулирование - метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин;

25) таможенный союз - единая таможенная территория, которой на основе международного договора с одним или несколькими государствами либо группами государств заменяется две или несколько таможенных территорий и в пределах которой отменяются таможенные пошлины и другие меры ограничения внешней торговли товарами, происходящими с единой таможенной территории, в отношении практически всей торговли такими товарами в пределах этой таможенной территории, за исключением возможности применения при необходимости таких мер в случаях, предусмотренных статьями 21, 32, 38 и 39 настоящего Федерального закона. При этом каждый участник таможенного союза применяет одинаковые таможенные пошлины и другие меры регулирования внешней торговли товарами с третьими странами;

26) товар – являющиеся предметом внешнеторговой деятельности движимое имущество, отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и смешанного (река - море) плавания и космические

объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии. Транспортные средства, используемые по договору о международных перевозках, не рассматриваются в качестве товара;

27) участники внешнеторговой деятельности - российские и иностранные лица, занимающиеся внешнеторговой деятельностью;

28) экспорт товара - вывоз товара с таможенной территории Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе.

Статья 3. Законодательство Российской Федерации о внешнеторговой деятельности

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности основывается на Конституции Российской Федерации и осуществляется в соответствии с настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами Российской Федерации.

Статья 4. Основные принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности

Основными принципами государственного регулирования внешнеторговой деятельности являются:

1) защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности, а также прав и законных интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг;

2) равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности, если иное не предусмотрено федеральным законом;

3) единство таможенной территории Российской Федерации;

4) взаимность в отношении другого государства (группы государств);

5) обеспечение выполнения обязательств Российской Федерации по международным договорам Российской Федерации и осуществление возникающих из этих договоров прав Российской Федерации;

6) выбор мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, являющихся не более обременительными для участников внешнеторговой деятельности, чем необходимо для обеспечения эффективного достижения целей, для осуществления которых предполагается применить меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

7) гласность в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

8) обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

9) исключение неоправданного вмешательства государства или его органов во внешнеторговую деятельность и нанесения ущерба участникам внешнеторговой деятельности и экономике Российской Федерации;

10) обеспечение обороны страны и безопасности государства;

11) обеспечение права на обжалование в судебном или ином установленном законом порядке незаконных действий (бездействия) государственных органов и

их должностных лиц, а также права на оспаривание нормативных правовых актов Российской Федерации, ущемляющих право участника внешнеторговой деятельности на осуществление внешнеторговой деятельности;

12) единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

13) единство применения методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности на всей территории Российской Федерации.

Статья 5. Торговая политика Российской Федерации

1. Торговая политика Российской Федерации является составной частью экономической политики Российской Федерации. Целью торговой политики Российской Федерации является создание благоприятных условий для российских экспортеров, импортеров, производителей и потребителей товаров и услуг.

2. Торговая политика Российской Федерации строится на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права, а также обязательств, вытекающих из международных договоров Российской Федерации.

3. Реализация торговой политики Российской Федерации осуществляется с использованием методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, предусмотренных в статье 12 настоящего Федерального закона.

Глава 2. ПОЛНОМОЧИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ, ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

(в ред. Федерального закона от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

Статья 6. Полномочия федеральных органов государственной власти в области внешнеторговой деятельности

(в ред. Федерального закона от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

К полномочиям федеральных органов государственной власти в области внешнеторговой деятельности относится:

(в ред. Федерального закона от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

1) формирование концепции и стратегии развития внешнеторговых связей и основных принципов торговой политики Российской Федерации;

2) защита экономического суверенитета и экономических интересов Российской Федерации и российских лиц;

(в ред. Федерального закона от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

3) государственное регулирование внешнеторговой деятельности, в том числе таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, а также государственное регулирование деятельности в области подтверждения соответствия товаров обязательным требованиям в связи с их ввозом в Российскую Федерацию и вывозом из Российской Федерации;

4) установление обязательных на всей территории Российской Федерации требований и критериев безопасности для жизни или здоровья граждан, имущества

физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества, окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений при ввозе в Российскую Федерацию товаров и правил контроля за ними;

5) определение порядка вывоза из Российской Федерации и ввоза в Российскую Федерацию делящихся (расщепляющихся) ядерных веществ, отравляющих, взрывчатых, ядовитых веществ, опасных отходов, сильнодействующих, наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, биологически активных материалов (донорской крови, внутренних органов и других материалов), генетически активных материалов (культур грибов, бактерий, вирусов, семенного материала животных и человека и иных материалов), животных и растений, находящихся под угрозой исчезновения, их частей и дериватов, а также иных товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на жизнь или здоровье граждан, жизнь или здоровье животных и растений, окружающую среду;

6) определение порядка ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации драгоценных металлов и драгоценных камней;

7) координация международного сотрудничества Российской Федерации в области космической деятельности и контроль за разработкой и реализацией международных космических проектов Российской Федерации;

8) установление показателей статистической отчетности внешнеторговой деятельности, обязательных на всей территории Российской Федерации;

9) заключение международных договоров Российской Федерации в области внешнеэкономических связей;

10) учреждение, содержание и ликвидация торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах;

11) участие в деятельности международных экономических организаций и реализации решений, принятых этими организациями;

12) определение порядка вывоза из Российской Федерации товаров, составной частью которых является информация, составляющая государственную тайну;

13) информационное обеспечение внешнеторговой деятельности на территории Российской Федерации;

(п. 13 введен Федеральным законом от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

14) создание страховых и залоговых фондов в области внешнеторговой деятельности.

(п. 14 введен Федеральным законом от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

Статья 7. Утратила силу. - Федеральный закон от 22.08.2004 N 122-ФЗ.

Статья 8. Полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности
(в ред. Федерального закона от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

К полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности относится:

(в ред. Федерального закона от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

1) проведение переговоров и заключение соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств, а также с согласия Правительства Российской Федерации с органами государственной власти иностранных государств;

(в ред. Федерального закона от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

2) содержание своих представителей при торговых представительствах Российской Федерации в иностранных государствах за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации по согласованию с федеральным органом исполнительной власти, указанным в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона, и Министерством иностранных дел Российской Федерации;

(в ред. Федерального закона от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

3) открытие представительства в иностранных государствах в целях реализации соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;

(в ред. Федерального закона от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

4) осуществление формирования и реализации региональных программ внешнеторговой деятельности;

(в ред. Федерального закона от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

5) информационное обеспечение внешнеторговой деятельности на территории субъекта Российской Федерации;

(п. 5 введен Федеральным законом от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

6) создание страховых и залоговых фондов в области внешнеторговой деятельности на территории субъекта Российской Федерации.

(п. 6 введен Федеральным законом от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

Статья 8.1. Полномочия органов местного самоуправления в области внешнеторговой деятельности

(введена Федеральным законом от 22.08.2004 N 122-ФЗ)

Внешнеторговая деятельность органов местного самоуправления осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Статья 9. Взаимодействие федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации

1. Федеральный орган исполнительной власти, указанный в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона, обязан согласовывать с соответствующими органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации проекты планов и программ развития внешнеторговой деятельности, затрагивающих интересы субъектов Российской Федерации и находящихся в пределах их компетенции.

2. Орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации в течение тридцати дней после представления соответствующего проекта плана или программы на согласование направляет официальное заключение в федеральный орган исполнительной власти, указанный в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона.

3. Непредставление официального заключения органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации рассматривается как его согласие с направленным на согласование проектом плана и программы.

4. Органы исполнительной власти субъекта Российской Федерации обязаны информировать федеральный орган исполнительной власти, указанный в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона, обо всех действиях, предпринятых субъектом Российской Федерации по вопросам совместного ведения Российской

Федерации и субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности.

Глава 3. УЧАСТНИКИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья 10. Российские лица и иностранные лица как участники внешнеторговой деятельности

Любые российские лица и иностранные лица обладают правом осуществления внешнеторговой деятельности. Это право может быть ограничено в случаях, предусмотренных международными договорами Российской Федерации, настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами.

Статья 11. Участие Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в осуществлении внешнеторговой деятельности

Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования осуществляют внешнеторговую деятельность только в случаях, установленных федеральными законами.

Глава 4. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья 12. Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности

1. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федерации, настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации посредством:

- 1) таможенно-тарифного регулирования;
- 2) нетарифного регулирования;
- 3) запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;
- 4) мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности и предусмотренных настоящим Федеральным законом.

2. Не допускаются иные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

Статья 13. Полномочия органов государственной власти Российской Федерации в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности

1. Президент Российской Федерации в соответствии с Конституцией Российской Федерации и федеральными законами:

1) определяет основные направления торговой политики Российской Федерации;

2) определяет порядок ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации драгоценных металлов и драгоценных камней;

3) устанавливает запреты и ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью в целях участия Российской Федерации в международных санкциях;

4) осуществляет иные полномочия.

2. Правительство Российской Федерации:

1) обеспечивает проведение в Российской Федерации единой торговой политики и осуществляет меры по ее реализации, принимает соответствующие решения и обеспечивает их выполнение;

2) применяет специальные защитные меры, антидемпинговые меры и компенсационные меры при осуществлении внешней торговли товарами, а также иные меры по защите экономических интересов Российской Федерации;

3) устанавливает ставки таможенного тарифа в пределах, определяемых федеральным законом;

4) вводит количественные ограничения экспорта и импорта товаров в соответствии с международными договорами Российской Федерации, федеральными законами и определяет порядок применения количественных ограничений экспорта и импорта товаров;

5) устанавливает разрешительный порядок экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений, а также определяет перечень отдельных видов товаров, в отношении которых применяется такой порядок;

6) определяет порядок лицензирования в сфере внешней торговли товарами и порядок формирования и ведения федерального банка выданных лицензий;

7) по представлению федерального органа исполнительной власти, указанного в части 3 настоящей статьи, определяет перечень отдельных видов товаров, за экспортом и (или) импортом которых устанавливается наблюдение;

8) определяет порядок наблюдения за экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров;

9) принимает в пределах своей компетенции решения о проведении переговоров и подписании международных договоров Российской Федерации;

10) принимает решения о введении в качестве ответных мер в отношении иностранных государств ограничений внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом;

11) определяет порядок ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации делящихся (расщепляющихся) ядерных веществ;

12) устанавливает порядок вывоза из Российской Федерации товаров, составной частью которых является информация, составляющая государственную тайну;

13) утверждает товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности;

14) осуществляет иные возложенные на него Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, указами Президента Российской Федерации полномочия в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности и государственного контроля в этой области.

3. Разработка предложений, касающихся торговой политики Российской Федерации, государственного регулирования внешнеторговой деятельности, заключения международных торговых договоров и иных договоров Российской Федерации в области внешнеэкономических связей, осуществляется уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, который Правительство Российской Федерации в пределах своей компетенции наделило правом государственного регулирования внешнеторговой деятельности. В случае, если затрагиваются интересы субъектов Российской Федерации, разработка указанных предложений осуществляется при участии соответствующих органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

4. Федеральный орган исполнительной власти, указанный в части 3 настоящей статьи, вносит в Правительство Российской Федерации предложения, касающиеся торговой политики Российской Федерации, и обеспечивает реализацию задач по защите экономических интересов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и российских лиц, а также проведение мер, связанных с государственным регулированием внешнеторговой деятельности.

5. Федеральный орган исполнительной власти, указанный в части 3 настоящей статьи, является единственным органом государственной власти, выдающим лицензии, предусмотренные статьей 24 настоящего Федерального закона.

Статья 14. Заключение международных торговых договоров и иных договоров Российской Федерации в области внешнеэкономических связей

1. Предложения о заключении международных торговых договоров и иных договоров Российской Федерации в области внешнеэкономических связей представляются в порядке, установленном Федеральным законом от 15 июля 1995 года N 101-ФЗ "О международных договорах Российской Федерации", Президенту Российской Федерации или в Правительство Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти, указанным в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона, совместно с Министерством иностранных дел Российской Федерации или по согласованию с ним.

2. Вносимые другими федеральными органами исполнительной власти предложения о заключении международных договоров Российской Федерации, затрагивающих вопросы внешнеэкономических связей, согласовываются с федеральным органом исполнительной власти, указанным в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона. При необходимости консультаций с соответствующими органами иностранных государств или международных организаций в целях подготовки проектов таких международных договоров данные консультации проводятся в порядке, установленном Федеральным законом от 15 июля 1995 года N 101-ФЗ "О международных договорах Российской Федерации", по согласованию с федеральным органом исполнительной власти, указанным в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона.

Статья 15. Гласность в разработке мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности

1. При разработке нормативного правового акта Российской Федерации, затрагивающего право осуществления внешнеторговой деятельности, ответственный за его разработку федеральный орган исполнительной власти предлагает субъектам Российской Федерации, российским организациям и индивидуальным предпринимателям, экономические интересы которых могут быть затронуты принятием такого нормативного правового акта (заинтересованные лица), представить предложения и замечания по данному вопросу в указанный орган.

2. Указанный в части 1 настоящей статьи федеральный орган исполнительной власти принимает решение о способе и форме проведения консультаций, а также о способе и форме доведения информации о ходе и результатах проведения консультаций до сведения заинтересованных лиц, представивших свои предложения и замечания.

3. В случае, если это следует из международных договоров Российской Федерации, компетентным органам других государств (групп государств) предлагается представить свои мнения способом, предусмотренным положениями соответствующего международного договора Российской Федерации. Иностранным организациям и предпринимателям также предлагается представить свои мнения способом, предусмотренным положениями соответствующего международного договора Российской Федерации.

4. Федеральный орган исполнительной власти, указанный в части 1 настоящей статьи, может принять решение не проводить консультации в соответствии с частями 1 и 2 настоящей статьи при наличии любого из следующих условий:

1) о мерах, предусмотренных проектом нормативного правового акта Российской Федерации, затрагивающего право осуществления внешнеторговой деятельности, не должно быть известно до момента вступления его в силу и проведение консультаций приведет или может привести к недостижению целей, предусмотренных таким нормативным правовым актом;

2) проведение консультаций приведет к задержке принятия нормативного правового акта Российской Федерации, затрагивающего право осуществления внешнеторговой деятельности, что может привести к причинению существенного ущерба интересам Российской Федерации.

5. Положения частей 1 и 2 настоящей статьи не применяются к мерам, предусмотренным статьей 27 настоящего Федерального закона.

6. Непроведение консультаций не может являться основанием для признания нормативного правового акта Российской Федерации, затрагивающего право осуществления внешнеторговой деятельности, недействительным.

7. Положения частей 4 и 6 настоящей статьи не применяются при разработке проектов федеральных законов, затрагивающих право осуществления внешнеторговой деятельности, предложений о заключении международных торговых договоров Российской Федерации, а также при определении метода распределения квот в соответствии со статьей 23 настоящего Федерального закона.

Статья 16. Вступление в силу нормативных правовых актов в области внешнеторговой деятельности

Нормативные правовые акты в области внешнеторговой деятельности вступают в силу после их официального опубликования в сроки и в порядке, которые предусмотрены законодательством Российской Федерации.

Статья 17. Конфиденциальность

Органы государственной власти Российской Федерации и должностные лица органов государственной власти Российской Федерации, осуществляющие деятельность, связанную с государственным регулированием внешнеторговой деятельности, должны обеспечивать конфиденциальность информации, составляющей государственную, коммерческую и другую охраняемую законом тайну, и использовать ее только в целях, для которых такая информация предоставлена.

Статья 18. Право на обжалование решения, действия (бездействия) государственного органа или его должностного лица

1. Участник внешнеторговой деятельности вправе обжаловать решение, действие (бездействие) государственного органа или его должностного лица, если таким решением, действием (бездействием), по мнению участника внешнеторговой деятельности, нарушены его права, свободы или законные интересы, ему созданы препятствия к их реализации либо незаконно возложена на него какая-либо обязанность.

2. Решение, действие (бездействие) государственного органа или его должностного лица может быть обжаловано в суд, арбитражный суд и в случаях, установленных законодательством Российской Федерации, в вышестоящий государственный орган.

Глава 5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕ- ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ

Статья 19. Таможенно-тарифное регулирование

В целях регулирования внешней торговли товарами, в том числе для защиты внутреннего рынка Российской Федерации и стимулирования прогрессивных структурных изменений в экономике, в соответствии с законодательством Российской Федерации устанавливаются ввозные и вывозные таможенные пошлины.

Статья 20. Нетарифное регулирование

Нетарифное регулирование внешней торговли товарами может осуществляться только в случаях, предусмотренных статьями 21 - 24, 26 и 27 настоящего Федерального закона, при соблюдении указанных в них требований.

Статья 21. Количественные ограничения, устанавливаемые Правительством Российской Федерации в исключительных случаях

1. Импорт и экспорт товаров осуществляются без количественных ограничений, за исключением случаев, предусмотренных частью 2 настоящей статьи, а также иными положениями настоящего Федерального закона.

2. Правительство Российской Федерации в исключительных случаях может устанавливать:

1) временные ограничения или запреты экспорта товаров для предотвращения либо уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке Российской Федерации продовольственных или иных товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка Российской Федерации. Перечень товаров, являющихся существенно важными, определяется Правительством Российской Федерации;

2) ограничения импорта сельскохозяйственных товаров или водных биологических ресурсов, ввозимых в Российскую Федерацию в любом виде, если необходимо:

а) сократить производство или продажу аналогичного товара российского происхождения;

б) сократить производство или продажу товара российского происхождения, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, если в Российской Федерации не имеется значительного производства аналогичного товара;

в) снять с рынка временный излишек аналогичного товара российского происхождения путем предоставления имеющегося излишка такого товара некоторым группам российских потребителей бесплатно или по ценам ниже рыночных;

г) снять с рынка временный излишек товара российского происхождения, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, если в Российской Федерации не имеется значительного производства аналогичного товара, путем предоставления имеющегося излишка такого товара некоторым группам российских потребителей бесплатно или по ценам ниже рыночных;

д) ограничить производство продуктов животного происхождения, производство которых зависит от импортируемого в Российскую Федерацию товара, если производство в Российской Федерации аналогичного товара является относительно незначительным.

3. Продовольственные и сельскохозяйственные товары для целей настоящей статьи определяются Правительством Российской Федерации.

Статья 22. Недискриминационное применение количественных ограничений

1. В случае, если настоящим Федеральным законом допускается установление количественных ограничений экспорта и (или) импорта товара, такие ограничения применяются вне зависимости от страны происхождения товара, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом.

2. В случае, если при установлении количественных ограничений импорта товара проводится распределение долей импорта товара между заинтересованными

иностранными государствами, принимается во внимание предыдущий импорт товара из таких государств.

3. Положения частей 1 и 2 настоящей статьи могут не применяться в отношении товара, происходящего из иностранного государства (групп государств), с которым у Российской Федерации нет взаимных договорных обязательств о предоставлении режима не менее благоприятного, чем режим, предоставляемый другим государствам или группам государств.

4. Положения настоящей статьи не применяются к компенсационным мерам, указанным в статье 27 настоящего Федерального закона.

5. Положения частей 1 и 2 настоящей статьи не препятствуют соблюдению обязательств в соответствии с международными договорами Российской Федерации о приграничной торговле, таможенном союзе или зоне свободной торговли.

Статья 23. Распределение квоты

При принятии решения о введении квоты Правительство Российской Федерации определяет метод распределения квоты и в соответствующем случае устанавливает порядок проведения конкурса или аукциона. Распределение квоты основывается на равноправии участников внешнеторговой деятельности в отношении получения квоты и их недискриминации по признакам формы собственности, места регистрации или положения на рынке.

Статья 24. Лицензирование в сфере внешней торговли товарами

1. Лицензирование в сфере внешней торговли товарами (далее - лицензирование) устанавливается в следующих случаях:

1) введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных видов товаров;

2) реализация разрешительного порядка экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений;

3) предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров;

4) выполнение Российской Федерацией международных обязательств.

2. Основанием для экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров в случаях, указанных в части 1 настоящей статьи, является лицензия, выдаваемая федеральным органом исполнительной власти, указанным в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона.

Отсутствие лицензии является основанием для отказа в выпуске товаров таможенными органами Российской Федерации.

3. Федеральный орган исполнительной власти, указанный в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона, формирует и ведет федеральный банк выданных лицензий. Порядок формирования и ведения федерального банка выданных лицензий определяется Правительством Российской Федерации.

Статья 25. Наблюдение за экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров

1. Наблюдение за экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров устанавливается как временная мера в целях мониторинга динамики экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров.

2. Наблюдение за экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров осуществляется посредством выдачи разрешений на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров. Разрешения выдаются без ограничений любым участникам внешнеторговой деятельности на основании заявлений, представленных по форме, определяемой федеральным органом исполнительной власти, указанным в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона. Срок выдачи разрешения не может превышать три рабочих дня с даты подачи заявления. Не допускается требовать для получения разрешения на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров представления иных документов, кроме заявления. Отсутствие разрешения является основанием для отказа в выпуске товаров таможенными органами Российской Федерации.

Статья 26. Исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров

1. Право на осуществление внешнеторговой деятельности может ограничиваться путем предоставления исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров.

2. Перечни отдельных видов товаров, на экспорт и (или) импорт которых предоставляется исключительное право, а также организации, которым предоставляется исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, определяются федеральными законами.

3. Исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров осуществляется на основе лицензии. Лицензии на осуществление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров выдаются федеральным органом исполнительной власти, указанным в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона.

4. Сделки по экспорту и (или) импорту отдельных видов товаров, совершенные без лицензии на осуществление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, являются ничтожными.

5. Организации, которым предоставлено исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, совершают сделки по экспорту и (или) импорту отдельных видов товаров, основываясь на принципе недискриминации и руководствуясь только коммерческими соображениями.

Статья 27. Специальные защитные меры, антидемпинговые меры и компенсационные меры

В соответствии с федеральным законом могут вводиться специальные защитные меры, антидемпинговые меры и компенсационные меры при импорте товаров для защиты экономических интересов российских производителей товаров.

Статья 28. Предотгрузочная инспекция

1. В целях защиты прав и интересов потребителей, противодействия недобросовестной практике искажения сведений об импортируемых в Российскую Федерацию товарах, в том числе занижения их стоимости, Правительство Российской Федерации вправе вводить предотгрузочную инспекцию, включая выдачу сертификата о прохождении предотгрузочной инспекции, в отношении отдельных товаров, импортируемых в Российскую Федерацию. Предотгрузочная инспекция вводится в отношении отдельных товаров на срок, не превышающий трех лет. Правительство Российской Федерации при решении вопроса о целесообразности продления срока осуществления предотгрузочной инспекции в отношении отдельных товаров обобщает и анализирует практику и результаты применения данной меры.

2. Перечни товаров, в отношении которых вводится предотгрузочная инспекция, утверждаются Правительством Российской Федерации.

3. Расходы на осуществление предотгрузочной инспекции несет импортер товара, в отношении которого вводится предотгрузочная инспекция. Правительство Российской Федерации одновременно с принятием решения о введении предотгрузочной инспекции снижает ставки таможенных пошлин на товары, в отношении которых такая инспекция вводится.

4. Орган предотгрузочной инспекции определяется Правительством Российской Федерации по итогам конкурса на оказание услуг по предотгрузочной инспекции и осуществляет свою деятельность на основании соглашения с Правительством Российской Федерации.

5. При выборе органа предотгрузочной инспекции должны учитываться следующие характеристики:

- 1) профессиональная репутация;
- 2) достаточные производственные и профессиональные ресурсы;
- 3) опыт работы в области оказания услуг по предотгрузочной инспекции;
- 4) стоимость осуществления предотгрузочной инспекции.

6. Положение о предотгрузочной инспекции утверждается Правительством Российской Федерации и включает в себя регламент ее осуществления, права, обязанности и ответственность лиц, участвующих в предотгрузочной инспекции, порядок рассмотрения споров между органом предотгрузочной инспекции и импортером товара, порядок осуществления контроля за деятельностью органов предотгрузочной инспекции.

7. Предотгрузочная инспекция осуществляется при соблюдении следующих принципов:

- 1) гласность и открытость;
- 2) применение процедур и критериев, используемых в ходе предотгрузочной инспекции, объективно и на равной основе ко всем импортерам товара;
- 3) проверка качества и количества товара в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации;
- 4) обеспечение импортеров товара информацией о требованиях, предъявляемых в Российской Федерации в отношении предотгрузочной инспекции;
- 5) обеспечение конфиденциальности сведений, полученных в ходе предотгрузочной инспекции.

8. Орган предотгрузочной инспекции осуществляет предотгрузочную инспекцию на основании заявления импортера товара в соответствии с положением, указанным в части 6 настоящей статьи, и по ее результатам выдает импортеру товара сертификат о прохождении предотгрузочной инспекции или принимает решение о мотивированном отказе в выдаче такого сертификата.

9. Срок осуществления предотгрузочной инспекции, как правило, не должен превышать три рабочих дня.

10. Импорт товаров, подлежащих предотгрузочной инспекции, осуществляется только при наличии сертификата о прохождении предотгрузочной инспекции.

Статья 29. Национальный режим в отношении товаров, происходящих из иностранных государств

1. В соответствии с законодательством о налогах и сборах не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов и сборов (за исключением ввозных таможенных пошлин) в зависимости от страны происхождения товаров.

2. Технические, фармакологические, санитарные, ветеринарные, фитосанитарные и экологические требования, а также требования обязательного подтверждения соответствия применяются к товарам, происходящим из иностранного государства, таким же образом, каким они применяются к аналогичным товарам российского происхождения.

3. Товарам, происходящим из иностранного государства или групп иностранных государств, предоставляется режим не менее благоприятный, чем режим, предоставляемый аналогичным товарам российского происхождения или непосредственно конкурирующим товарам российского происхождения в отношении продажи, предложения к продаже, покупки, перевозки, распределения или использования на внутреннем рынке Российской Федерации. Данное положение не препятствует применению дифференцированных платежей, связанных с перевозкой и основанных исключительно на стоимости эксплуатации транспортных средств, а не на происхождении товара.

4. Товарам, происходящим из иностранного государства или групп иностранных государств, которые не имеют международных договоров с Российской Федерацией о предоставлении товарам российского происхождения режима, предусмотренного частями 2 и 3 настоящей статьи, в соответствии с законодательством Российской Федерации может предоставляться иной режим регулирования.

5. Положения настоящей статьи не применяются к поставкам товаров для государственных или муниципальных нужд.

(в ред. Федерального закона от 02.02.2006 N 19-ФЗ)

Статья 30. Платежи, взимаемые в связи с импортом и экспортом товаров

1. Все платежи, установленные нормативными правовыми актами Российской Федерации, взимаемые в связи с импортом и экспортом товаров и не являющиеся таможенными пошлинами и иными налогами, не должны превышать приблизительную стоимость оказанных услуг и представлять собой защиту товаров российского происхождения или обложение в фискальных целях.

2. Настоящая статья применяется к платежам, взимаемым в связи с импортом и экспортом товаров, в том числе относящимся к:

- 1) количественным ограничениям;
- 2) лицензированию;
- 3) осуществлению валютного контроля;
- 4) статистическим услугам;
- 5) подтверждению соответствия продукции обязательным требованиям;
- 6) экспертизе и инспекции;
- 7) карантину, санитарной службе и фумигации.

Статья 31. Свобода международного транзита

1. Если иное не установлено федеральными законами, международный транзит осуществляется свободно по железнодорожным, водным, воздушным и автодорожным путям, наиболее подходящим для международных перевозок. При международном транзите не допускаются различия, основанные на флаге, месте регистрации, месте происхождения судна, месте захода, месте выхода или пункте назначения, пункте отправления или каких-либо обстоятельствах, относящихся к собственности на товар, судно или другие транспортные средства, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом, иными федеральными законами.

2. В соответствии с таможенным законодательством Российской Федерации могут устанавливаться требования о ввозе отдельных видов товаров и транспортных средств на таможенную территорию Российской Федерации или вывозе отдельных видов товаров и транспортных средств с таможенной территории Российской Федерации через определенный пункт пропуска через Государственную границу Российской Федерации и об их перемещении по определенным маршрутам.

3. Настоящая статья не применяется к международному транзитному движению воздушных судов, за исключением воздушных транзитных перевозок товаров.

Статья 32. Меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов

1. Независимо от положений настоящей главы в соответствии с международными договорами Российской Федерации и федеральными законами исходя из национальных интересов могут вводиться меры, не носящие экономического характера и затрагивающие внешнюю торговлю товарами, если эти меры:

- 1) необходимы для соблюдения общественной морали или правопорядка;
- 2) необходимы для охраны жизни или здоровья граждан, окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений;
- 3) относятся к импорту или экспорту золота или серебра;
- 4) применяются для защиты культурных ценностей;
- 5) необходимы для предотвращения истощения невозполнимых природных ресурсов и проводятся одновременно с ограничением внутреннего производства или потребления, связанных с использованием невозполнимых природных ресурсов;

б) необходимы для приобретения или распределения товаров при общем или местном их дефиците;

7) необходимы для выполнения международных обязательств Российской Федерации;

8) необходимы для обеспечения обороны страны и безопасности государства;

9) необходимы для обеспечения соблюдения не противоречащих международным договорам Российской Федерации нормативных правовых актов Российской Федерации, касающихся в том числе:

а) применения таможенного законодательства Российской Федерации;

б) представления таможенным органам Российской Федерации одновременно с грузовой таможенной декларацией документов о соответствии товаров обязательным требованиям;

в) охраны окружающей среды;

г) обязательства в соответствии с законодательством Российской Федерации вывезти или уничтожить товары, не соответствующие техническим, фармакологическим, санитарным, ветеринарным, фитосанитарным и экологическим требованиям;

д) предотвращения и расследования преступлений, а также судопроизводства и исполнения судебных решений в отношении этих преступлений;

е) защиты интеллектуальной собственности;

ж) предоставления исключительного права в соответствии со статьей 26 настоящего Федерального закона.

2. Меры, указанные в части 1 настоящей статьи, не должны приниматься или применяться способом, являющимся средством произвольной или необоснованной дискриминации государств, либо представлять собой скрытые ограничения внешней торговли товарами.

3. Положения части 2 настоящей статьи могут не применяться в отношении товаров, происходящих из иностранных государств или групп иностранных государств, с которыми у Российской Федерации нет взаимных договорных обязательств о предоставлении режима не менее благоприятного, чем режим, предоставляемый иным государствам или группам государств.

Глава 6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕ- ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ

Статья 33. Внешняя торговля услугами

1. Внешняя торговля услугами осуществляется следующими способами:

1) с территории Российской Федерации на территорию иностранного государства;

2) с территории иностранного государства на территорию Российской Федерации;

3) на территории Российской Федерации иностранному заказчику услуг;

4) на территории иностранного государства российскому заказчику услуг;

5) российским исполнителем услуг, не имеющим коммерческого присутствия на территории иностранного государства, путем присутствия его или

уполномоченных действовать от его имени лиц на территории иностранного государства;

6) иностранным исполнителем услуг, не имеющим коммерческого присутствия на территории Российской Федерации, путем присутствия его или уполномоченных действовать от его имени иностранных лиц на территории Российской Федерации;

7) российским исполнителем услуг путем коммерческого присутствия на территории иностранного государства;

8) иностранным исполнителем услуг путем коммерческого присутствия на территории Российской Федерации.

2. Если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации, внешняя торговля услугами может быть ограничена путем введения запретов и ограничений, затрагивающих все или отдельные сектора услуг, в отношении способов оказания услуг на основании федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации.

Статья 34. Национальный режим в отношении внешней торговли услугами

1. Если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации, настоящим Федеральным законом или другими нормативными правовыми актами Российской Федерации в отношении мер, затрагивающих внешнюю торговлю услугами, иностранным исполнителям услуг и оказываемым способами, указанными в пунктах 2, 4, 6 и 8 части 1 статьи 33 настоящего Федерального закона, услугам предоставляется режим не менее благоприятный, чем режим, предоставляемый аналогичным российским исполнителям услуг и оказываемым ими на территории Российской Федерации услугам. Режим считается менее благоприятным, если он изменяет условия конкуренции в пользу российских исполнителей услуг или оказываемых ими на территории Российской Федерации услуг по сравнению с аналогичными иностранными исполнителями услуг или оказываемыми способами, указанными в пунктах 2, 4, 6 и 8 части 1 статьи 33 настоящего Федерального закона, услугами.

2. Положения части 1 настоящей статьи не применяются к оказанию услуг (выполнению работ) для государственных или муниципальных нужд.
(в ред. Федерального закона от 02.02.2006 N 19-ФЗ)

Статья 35. Меры, затрагивающие внешнюю торговлю услугами и вводимые исходя из национальных интересов

1. Независимо от положений статьи 34 настоящего Федерального закона в соответствии с международными договорами Российской Федерации и федеральными законами исходя из национальных интересов могут вводиться меры, затрагивающие внешнюю торговлю услугами, если эти меры:

- 1) необходимы для соблюдения общественной морали или правопорядка;
- 2) необходимы для охраны жизни или здоровья граждан, окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений;
- 3) необходимы для выполнения международных обязательств Российской Федерации;
- 4) необходимы для обеспечения обороны страны и безопасности государства;

5) необходимы для обеспечения целостности и стабильности финансовой системы, защиты прав и законных интересов инвесторов, вкладчиков, держателей полисов, исполнителей финансовых услуг;

6) направлены на обеспечение равного или эффективного установления или сбора налогов в отношении иностранных исполнителей услуг и (или) способов оказания услуг, указанных в пунктах 2, 4, 6 и 8 части 1 статьи 33 настоящего Федерального закона;

7) являются мерами по реализации положений договора об избежании двойного налогообложения;

8) необходимы для обеспечения соблюдения не противоречащих положениям настоящего Федерального закона нормативных правовых актов Российской Федерации, касающихся в том числе:

а) предотвращения и расследования преступлений, а также судопроизводства и исполнения судебных решений в отношении этих преступлений;

б) предотвращения недобросовестной практики или последствий невыполнения договоров, предметом которых является оказание услуг;

в) защиты от вмешательства в частную жизнь отдельных лиц в отношении обработки и распространения сведений личного характера и защиты конфиденциальной информации о личности и личных счетах.

2. Меры, указанные в части 1 настоящей статьи, не должны приниматься или применяться способом, являющимся средством произвольной или необоснованной дискриминации государств, либо представлять собой скрытые ограничения внешней торговли услугами.

3. Положения части 2 настоящей статьи могут не применяться в отношении услуг, иностранных исполнителей услуг из иностранных государств или групп иностранных государств, с которыми у Российской Федерации нет взаимных договорных обязательств о предоставлении режима не менее благоприятного, чем режим, предоставляемый иным государствам или группам государств.

Глава 7. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕ- ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Статья 36. Внешняя торговля интеллектуальной собственностью

1. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в области внешней торговли интеллектуальной собственностью осуществляется в соответствии с настоящим Федеральным законом.

2. В соответствии с международными договорами Российской Федерации и федеральными законами могут вводиться меры, затрагивающие внешнюю торговлю интеллектуальной собственностью, если эти меры необходимы для соблюдения общественной морали или правопорядка, охраны жизни или здоровья граждан, окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений, выполнения международных обязательств Российской Федерации, обеспечения обороны страны и безопасности государства и в других предусмотренных настоящим Федеральным законом случаях.

Глава 8. ОСОБЫЕ ВИДЫ ЗАПРЕТОВ И ОГРАНИЧЕНИЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ, УСЛУГАМИ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Статья 37. Запреты и ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью в целях участия Российской Федерации в международных санкциях

В соответствии с указами Президента Российской Федерации внешняя торговля товарами, услугами и интеллектуальной собственностью может быть ограничена мерами, принятие которых необходимо для участия Российской Федерации в международных санкциях в соответствии с Уставом ООН, в том числе мерами, отступающими от положений части 1 статьи 21, статей 22, 29 - 31 и 34 настоящего Федерального закона.

Статья 38. Ограничение внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью в целях поддержания равновесия платежного баланса Российской Федерации

1. В целях защиты внешнего финансового положения и поддержания равновесия платежного баланса Российской Федерации Правительство Российской Федерации может принять решение о введении мер ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью, в том числе мер, отступающих от положений части 1 статьи 21, статей 22, 29, 30 и 34 настоящего Федерального закона. Такие меры вводятся или усиливаются в случае, если необходимо:

1) остановить серьезное сокращение валютных резервов Российской Федерации или предотвратить угрозу серьезного сокращения валютных резервов Российской Федерации;

2) достигнуть разумного темпа увеличения валютных резервов Российской Федерации (если валютные резервы очень малы).

2. Указанные в части 1 настоящей статьи меры вводятся на срок, который необходим для достижения поставленных целей, с учетом международных обязательств Российской Федерации.

3. Правительство Российской Федерации при введении мер ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью, указанных в части 1 настоящей статьи, определяет федеральный орган исполнительной власти, ответственный за реализацию таких мер.

4. Решение о введении мер ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью, указанных в части 1 настоящей статьи, принимается Правительством Российской Федерации по представлению Центрального банка Российской Федерации.

Статья 39. Ограничение внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью, связанное с мерами валютного регулирования

Внешняя торговля товарами, услугами и интеллектуальной собственностью может ограничиваться мерами валютного регулирования или валютного контроля в

соответствии со статьями Соглашения Международного валютного фонда и с законодательством Российской Федерации.

Статья 40. Ответные меры

1. Правительство Российской Федерации может вводить меры ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью (ответные меры) в случае, если иностранное государство:

1) не выполняет принятые им по международным договорам обязательства в отношении Российской Федерации;

2) предпринимает меры, которые нарушают экономические интересы Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований или российских лиц либо политические интересы Российской Федерации, в том числе меры, которые необоснованно закрывают российским лицам доступ на рынок иностранного государства или иным образом необоснованно дискриминируют российских лиц;

3) не предоставляет российским лицам адекватную и эффективную защиту их законных интересов в этом государстве, например защиту от антиконкурентной деятельности других лиц;

4) не предпринимает разумных действий для борьбы с противоправной деятельностью физических лиц или юридических лиц этого государства на территории Российской Федерации.

2. Меры ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью, указанные в части 1 настоящей статьи, вводятся в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права, международными договорами Российской Федерации и в пределах, необходимых для эффективной защиты экономических интересов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований и российских лиц. Указанные меры могут отступать от положений части 1 статьи 21, статей 22, 29 - 31 и 34 настоящего Федерального закона.

3. Федеральный орган исполнительной власти, указанный в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона, собирает и обобщает информацию, связанную с нарушением иностранным государством прав и законных интересов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований и российских лиц в случаях, указанных в части 1 настоящей статьи. Если в результате рассмотрения поступившей информации этот федеральный орган исполнительной власти сделает вывод о целесообразности введения ответных мер в связи с нарушениями, указанными в части 1 настоящей статьи, он представляет в Правительство Российской Федерации доклад, содержащий согласованные с Министерством иностранных дел Российской Федерации предложения о введении ответных мер.

4. Решение о введении ответных мер принимается Правительством Российской Федерации. До введения ответных мер Правительство Российской Федерации может принять решение о проведении переговоров с соответствующим иностранным государством.

Глава 9. ОСОБЫЕ РЕЖИМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья 41. Приграничная торговля

1. Приграничная торговля осуществляется, как правило, на основе международного договора Российской Федерации с сопредельным иностранным государством или группой сопредельных иностранных государств, предусматривающего предоставление особого благоприятного режима внешнеторговой деятельности в отношении внешней торговли товарами и услугами, осуществляемой исключительно для удовлетворения местных потребностей в товарах и услугах, произведенных в пределах соответствующих приграничных территорий и предназначенных для потребления физическими лицами, имеющими постоянное место жительства на этих территориях, и юридическими лицами, имеющими место нахождения на этих территориях. При этом указанный особый благоприятный режим не распространяется на другие иностранные государства или группы иностранных государств, с которыми у Российской Федерации заключены международные договоры, предусматривающие предоставление режима не менее благоприятного, чем режим, предоставленный любому другому иностранному государству.

2. Приграничная торговля может осуществляться между российскими лицами, имеющими постоянное место нахождения (место жительства) на приграничной территории Российской Федерации, и иностранными лицами, имеющими постоянное место нахождения (место жительства) на соответствующей приграничной территории, определенной в международном договоре Российской Федерации с сопредельным иностранным государством, исключительно для удовлетворения местных нужд в товарах и услугах, произведенных в пределах соответствующих приграничных территорий и предназначенных для потребления в пределах соответствующих приграничных территорий.

3. Порядок осуществления приграничной торговли и соответствующие приграничные территории, на которых устанавливаются особые режимы осуществления внешнеторговой деятельности, определяются Правительством Российской Федерации в соответствии с международными договорами Российской Федерации с сопредельными иностранными государствами и федеральными законами.

Статья 42. Особые экономические зоны

(в ред. Федерального закона от 22.07.2005 N 117-ФЗ)

Особый режим хозяйственной, в том числе внешнеторговой, деятельности на территориях особых экономических зон устанавливается Федеральным законом "Об особых экономических зонах в Российской Федерации".

Глава 10. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕ- ТОРГОВЫХ БАРТЕРНЫХ СДЕЛОК

Статья 43. Меры в отношении внешнеторговых бартерных сделок

1. В случае установления в соответствии с настоящим Федеральным законом запретов и ограничений внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью такие запреты и ограничения применяются также в отношении внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью, осуществляемой с использованием внешнеторговых бартерных сделок.

2. По основаниям, указанным в части 1 статьи 38 настоящего Федерального закона, Правительство Российской Федерации может устанавливать ограничения в отношении использования внешнеторговых бартерных сделок при осуществлении внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью.

Статья 44. Порядок контроля за осуществлением внешнеторговых бартерных сделок и их учета

Внешняя торговля товарами, услугами и интеллектуальной собственностью с использованием внешнеторговых бартерных сделок может осуществляться только при условии, что такими сделками предусмотрен обмен равноценными по стоимости товарами, услугами, работами, интеллектуальной собственностью, а также обязанность соответствующей стороны оплатить разницу в их стоимости в случае, если такой сделкой предусматривается обмен неравноценными товарами, услугами, работами, интеллектуальной собственностью.

2. Порядок осуществления контроля за внешнеторговыми бартерными сделками и их учета устанавливается Правительством Российской Федерации. В случае, если внешнеторговые бартерные сделки предусматривают частичное использование денежных и (или) иных платежных средств, порядок осуществления контроля за такими сделками и их учета устанавливается Правительством Российской Федерации и Центральным банком Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Статья 45. Особенности осуществления внешнеторговых бартерных сделок

1. В документе, оформляющем внешнеторговую бартерную сделку, должны указываться:

1) дата заключения и номер внешнеторговой бартерной сделки;

2) номенклатура, количество, качество, цена товара по каждой товарной позиции, сроки и условия экспорта, импорта товара. В договоре на поставку комплектного оборудования (оказание услуг и выполнение работ) при сооружении комплектных объектов в иностранном государстве указывается стоимость товаров (далее – встречные товары), предусмотренных для обмена на равноценные по стоимости экспортируемые из Российской Федерации товары, а номенклатура, количество, качество и цена встречных товаров указываются в дополнительных протоколах, которые должны являться частью таких договоров;

3) перечень услуг, работ, интеллектуальной собственности, их стоимость, сроки оказания услуг, выполнения работ, передачи исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставления права на использование объектов интеллектуальной собственности;

4) перечень документов, представляемых российскому лицу для подтверждения факта оказания услуг, выполнения работ, передачи

исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставления права на использование объектов интеллектуальной собственности.

2. Российские лица, которые заключили внешнеторговые бартерные сделки или от имени которых заключены такие сделки, в сроки, установленные законодательством Российской Федерации для осуществления текущих валютных операций и исчисляемые с даты фактического пересечения экспортируемыми из Российской Федерации товарами таможенной границы Российской Федерации, с момента оказания услуг, выполнения работ, передачи исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставления права на использование объектов интеллектуальной собственности обязаны обеспечить предусмотренные такими сделками ввоз на таможенную территорию Российской Федерации равноценных по стоимости товаров, оказание иностранными лицами равноценных услуг, выполнение равноценных работ, передачу равноценных исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставление права на использование объектов интеллектуальной собственности с подтверждением факта ввоза товаров, оказания услуг, выполнения работ, передачи исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставления права на использование объектов интеллектуальной собственности соответствующими документами, а также получение платежных средств и зачисление на счета указанных российских лиц в уполномоченных банках соответствующих денежных средств, если внешнеторговые бартерные сделки предусматривают частичное использование денежных и (или) иных платежных средств.

3. Превышение сроков, предусмотренных в части 2 настоящей статьи, и выполнение иностранным лицом обязательства по внешнеторговой бартерной сделке способом, не предусматривающим ввоза на таможенную территорию Российской Федерации товаров, оказание иностранным лицом услуг, выполнение работ, передачу исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставление права на использование объектов интеллектуальной собственности, допускаются только при условии получения разрешения, выдаваемого в порядке, определенном Правительством Российской Федерации.

4. При экспорте товаров выполнение российскими лицами обязанности, предусмотренной в части 2 настоящей статьи, является требованием таможенного режима экспорта.

5. При осуществлении внешнеторговых бартерных сделок по договору на поставку комплектного оборудования (оказание услуг и выполнение работ) при сооружении комплектных объектов в иностранном государстве встречные товары могут быть реализованы без их ввоза на таможенную территорию Российской Федерации. При этом:

1) фактическое получение встречных товаров должно быть подтверждено соответствующими документами;

2) российские лица не позднее чем через 90 дней со дня фактического получения встречных товаров обязаны обеспечить их реализацию по рыночным ценам, действующим в стране их реализации, и зачисление на свои счета в уполномоченных банках на территории Российской Федерации всех денежных средств, полученных от их реализации, или получение платежных средств.

6. Внешняя торговля товарами, услугами и интеллектуальной собственностью с использованием внешнеторговых бартерных сделок может осуществляться только после оформления соответствующего паспорта внешнеторговой бартерной сделки, в котором в том числе указываются сведения о платежах с использованием денежных и (или) иных платежных средств, в случае, если внешнеторговая бартерная сделка осуществляется с частичным использованием денежных и (или) иных платежных средств.

7. При декларировании товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации в счет исполнения внешнеторговой бартерной сделки, в таможенные органы Российской Федерации представляется паспорт внешнеторговой бартерной сделки.

Глава 11. СОДЕЙСТВИЕ РАЗВИТИЮ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья 46. Мероприятия, содействующие развитию внешнеторговой деятельности

Правительство Российской Федерации и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в рамках своей компетенции осуществляют в соответствии с международными договорами Российской Федерации, законодательством Российской Федерации мероприятия (включая необходимое их финансирование), содействующие развитию внешнеторговой деятельности, в том числе обеспечивают:

- 1) кредитование участников внешнеторговой деятельности;
- 2) функционирование систем гарантий и страхования экспортных кредитов;
- 3) организацию торговых выставок и ярмарок, специализированных симпозиумов и конференций и участие в них;
- 4) проведение кампаний (в том числе рекламных) по продвижению российских товаров, услуг, интеллектуальной собственности на мировые рынки.

Статья 47. Информационное обеспечение внешнеторговой деятельности

1. В целях развития и повышения эффективности внешнеторговой деятельности создается система внешнеторговой информации, управление которой осуществляется федеральным органом исполнительной власти, указанным в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона.

2. Система внешнеторговой информации включает в себя следующие сведения:

- 1) о российских лицах и об иностранных лицах, осуществляющих внешнеторговую деятельность на российском рынке;
- 2) о российских лицах и об иностранных лицах, получивших квоты и лицензии;
- 3) о международных торговых договорах и об иных договорах Российской Федерации в области внешнеэкономических связей;
- 4) о российском и об иностранном законодательстве в области внешнеторговой деятельности;

5) о деятельности торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах;

6) о деятельности Российского экспортно-импортного банка и других организаций, оказывающих услуги по кредитованию и страхованию в области внешнеторговой деятельности;

7) о таможенной статистике внешней торговли Российской Федерации;

8) о конъюнктуре на внешних рынках по основным товарным группам;

9) о законодательстве Российской Федерации в области технического регулирования;

10) о правонарушениях в области внешнеторговой деятельности;

11) о перечне товаров, ввоз которых на территорию Российской Федерации или вывоз которых с ее территории запрещен;

12) другие полезные для осуществления внешнеторговой деятельности сведения.

3. Федеральный орган исполнительной власти, указанный в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона, в разумный срок обязан предоставить необходимую информацию в области внешнеторговой деятельности российскому лицу или иностранному лицу, участвующим во внешнеторговой деятельности, за плату, не превышающую стоимости оказанных услуг по предоставлению такой информации. Полученные денежные средства в полном объеме поступают в федеральный бюджет.

4. В соответствии с обязательствами, вытекающими из международных договоров Российской Федерации, федеральный орган исполнительной власти, указанный в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона, предоставляет иностранным государствам и международным организациям информацию о мерах государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

Статья 48. Внешнеторговая статистика

1. Правительство Российской Федерации совместно с Центральным банком Российской Федерации обеспечивает создание федеральной системы статистической отчетности, сбор и разработку по единой методике сопоставимых с используемыми в международной практике статистических данных. К этим данным относятся данные о:

1) внешней торговле Российской Федерации, полученные на основе государственной статистической отчетности и таможенной статистики внешней торговли Российской Федерации, в том числе торговые балансы Российской Федерации;

2) платежном балансе Российской Федерации, в том числе статистике внешней торговли товарами, услугами, интеллектуальной собственностью, движения капитала.

2. Правительство Российской Федерации совместно с Центральным банком Российской Федерации обеспечивает ежемесячное, ежеквартальное и ежегодное официальное опубликование статистических данных, указанных в пункте 1 части 1 настоящей статьи.

Статья 49. Обеспечение благоприятных условий для доступа российских лиц на внешние рынки

Правительство Российской Федерации принимает меры по созданию благоприятных условий для доступа российских лиц на рынки иностранных государств и вступает в этих целях в двусторонние и многосторонние переговоры, заключает международные договоры Российской Федерации, а также участвует в создании и деятельности международных организаций и межправительственных комиссий, призванных содействовать развитию внешнеэкономических связей Российской Федерации.

Статья 50. Обеспечение внешнеэкономических интересов Российской Федерации в иностранных государствах

1. Внешнеэкономические интересы Российской Федерации в иностранных государствах обеспечиваются дипломатическими представительствами и консульскими учреждениями Российской Федерации, а также созданными на основании международных договоров Российской Федерации торговыми представительствами Российской Федерации.

2. Решения, связанные с учреждением торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах, принимаются Правительством Российской Федерации.

Статья 51. Представительства иностранных государств по торгово-экономическим вопросам в Российской Федерации

Представительства иностранных государств по торгово-экономическим вопросам учреждаются в Российской Федерации на основании международных договоров, заключенных Российской Федерацией с соответствующими иностранными государствами.

Глава 12. КОНТРОЛЬ ЗА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ О ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья 52. Контроль за осуществлением внешнеторговой деятельности

Контроль за осуществлением внешнеторговой деятельности осуществляется соответствующими органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации в пределах своей компетенции в целях обеспечения соблюдения положений настоящего Федерального закона, других федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации о внешнеторговой деятельности, обеспечения и защиты экономических и политических интересов Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, а также защиты экономических интересов муниципальных образований и российских лиц.

Статья 53. Ответственность лиц, виновных в нарушении законодательства Российской Федерации о внешнеторговой деятельности

Лица, виновные в нарушении законодательства Российской Федерации о внешнеторговой деятельности, несут гражданско-правовую, административную или уголовную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Глава 13. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ И ПЕРЕХОДНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 54. Вступление в силу настоящего Федерального закона

1. Настоящий Федеральный закон вступает в силу по истечении шести месяцев со дня его официального опубликования, за исключением части 4 статьи 45 настоящего Федерального закона.

2. Часть 4 статьи 45 настоящего Федерального закона вступает в силу со дня вступления в силу Таможенного кодекса Российской Федерации от 28 мая 2003 года N 61-ФЗ, но не ранее вступления в силу настоящего Федерального закона.

3. Со дня вступления в силу настоящего Федерального закона признать утратившими силу:

Федеральный закон от 13 октября 1995 года N 157-ФЗ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" (Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, N 42, ст. 3923);

Федеральный закон от 8 июля 1997 года N 96-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" (Собрание законодательства Российской Федерации, 1997, N 28, ст. 3305);

абзацы четвертый и пятый пункта 1 и пункт 2 статьи 1, абзацы девятый и десятый статьи 2, главы V и VI Федерального закона от 14 апреля 1998 года N 63-ФЗ "О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами" (Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, N 16, ст. 1798);

статью 3 Федерального закона от 10 февраля 1999 года N 32-ФЗ "О внесении в законодательные акты Российской Федерации изменений и дополнений, вытекающих из Федерального закона "О соглашениях о разделе продукции" (Собрание законодательства Российской Федерации, 1999, N 7, ст. 879);

статью 13 Федерального закона от 24 июля 2002 года N 110-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, N 30, ст. 3027).

4. Впредь до приведения нормативных правовых актов Российской Федерации в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности в соответствие с настоящим Федеральным законом указанные нормативные правовые акты применяются в части, не противоречащей настоящему Федеральному закону.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	5
1. 1. Содержание и особенности внешнеэкономической деятельности РФ	5
1. 2. Внешнеэкономический комплекс РФ	6
ГЛАВА 2. РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	8
2.1. Предпосылки и этапы развития ВЭД в России	8
2. 2. Субъекты внешнеэкономической деятельности	10
2.3. Организационно-правовые формы субъектов ВЭД по характеру совершаемых операций	11
ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ВЭД.....	12
3.1. Управление ВЭД на федеральном уровне	13
3.2. Роль и функции территориальных федеральных органов исполнительной власти в организации ВЭД	14
3.3. Роль Торгово-промышленной палаты в организации ВЭД	19
ГЛАВА 4. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ФИРМЫ	21
4.1. Роль и организационные принципы построения внешнеторговых фирм	21
4. 2. Виды торгово-посреднических фирм	22
4. 3. Организационная структура фирмы	23
ГЛАВА 5. МЕТОДЫ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК	25
5.1. Методы выхода на внешний рынок	25
5. 2.Агентские соглашения	26
5.3. Договор как вид агентских соглашений	27
ГЛАВА 6. ПОДГОТОВКА, ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК	28
6.1. Понятие и условия подготовки внешнеторговой сделки.....	28
6.2. Виды внешнеторговых операций и сделок	30
6.3. Нормативно-правовая база внешнеторговых сделок	31
6.4. Выбор объекта внешнеторговой сделки, каналов сбыта и контрагента	32
6.5.Способы заключения внешнеторговых сделок	34
6.6. Оферты, их виды и содержание	37
6. 7. Порядок подписания внешнеторговых сделок.....	40
6.8. Разработка базисных условий поставки	45
6.9. Порядок исполнения экспортных и импортных сделок	59
ГЛАВА 7. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ	62
7.1. Экономическая сущность и значение разработки внешнеторгового контракта.....	62
7.2. Основные разделы внешнеторгового контракта	66
7.3. Внешнеторговый контракт (договор) поставки	75
ГЛАВА 8. УСЛОВИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА.....	80
8. 1. Претензии и санкции внешнеторгового контракта	80
8. 2.Форс-мажорные обстоятельства	81
8.3. Порядок разрешения споров	86
9.1.Понятие и специфика международных расчетов.....	91
9.2.Условия и формы международных расчетов.	93
9.3.Международные межбанковские корреспондентские отношения, как основа международных расчетов.	95

ГЛАВА 10. ВАЛЮТНЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА	105
10.1. Нормативные требования к валютным условиям внешнеторгового контракта	105
10.2. Валютные условия контрактов	109
ГЛАВА 11. КРЕДИТОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	111
11.1. Понятие и виды кредитов в ВЭД	111
11.2. Коммерческий кредит	113
11.3. Лизинг как форма косвенного финансирования ВЭД	114
11.4. Факторинг как форма косвенного финансирования ВЭД	118
11.5. Форфейтинг	121
ТЕМА 12. ОСОБЫЕ РЕЖИМЫ ВЭД	125
12.1. Приграничное сотрудничество как форма и особый режим ВЭД	125
12.2. Цели и предпосылки создания СЭЗ	128
12.3. Виды СЭЗ	129
12.4. Экономический механизм функционирования СЭЗ	131
12.5. Оффшорные зоны	132
ГЛАВА 13. СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО КООПЕРИРОВАНИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	134
13.1. Сущность и цели создания СП	134
13.2. Организационно-правовые формы СП и типы построения управленческих структур	135
13.3. Порядок создания совместных предприятий	138
ГЛАВА 14. РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	138
14.1. Международный опыт государственного регулирования внешней торговли	138
14.2. Тарифные методы государственного регулирования внешней торговли	141
14.3. Административные методы регулирования внешней торговли	145
ГЛАВА 15. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	151
15. 1. Роль квотирования в регулировании внешней торговли	151
15. 2. Лицензирование и сертификация товара	154
15. 3. Антидемпинговые меры	158
15. 4. Прочие меры нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности	160
ГЛАВА 16. ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	165
16.1. Гармонизированная система описания и кодирования товара. Товарная номенклатура ВЭД	165
16.2. Грузовая таможенная декларация	166
16.3. Документы, необходимые для таможенного оформления экспортных и импортных товаров	167
16.4. Паспорт сделки	172
ГЛАВА 17. ОРГАНИЗАЦИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ	173
17.1. Понятие и объекты экспортного контроля	173
17.2. Порядок осуществления внешнеэкономических операций с контролируруемыми товарами и технологиями	176
17.3. Система независимой идентификационной экспертизы товаров и технологий в целях экспортного контроля	182

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ.....	186
ИТОГОВОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	227
ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ.....	245
ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ.....	248
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	251
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ВЭД.....	253