



Н.В. Шашло, А.А. Кузубов

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Н.В. Шашло, А.А. Кузубов
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Министерство образования и науки Российской Федерации

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса (ВГУЭС)

Н.В. Шашло
А.А. Кузубов

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2017

УДК 33
ББК 65.298
Ш12

Рецензенты: *А.А. Родионов*, д-р экон. наук, профессор ФКОУ ВО «Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний»
В.В. Текучев, д-р экон. наук, профессор ФГБОУ ВО «Рязанский государственный агротехнологический университет им. П.А. Костычева»
В.А. Осипов, д-р экон. наук, профессор ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

Шашло, Н.В.

Ш12

Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебное пособие / Н.В. Шашло, А.А. Кузубов ; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2017. – 304 с.

Учебное пособие соответствует требованиям Федерального государственного образовательного стандарта. Включает тексты лекций, вопросы для самоконтроля, материалы для оценки качества результативности освоения дисциплины, а также для контроля знаний студентов, тестовые материалы, тематика проектов, докладов, эссе, перечень источников информации.

Предназначено для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», а также будет актуально и интересно для магистрантов, обучающихся по направлению подготовки 38.05.01 «Экономика», аспирантов – по направлению подготовки 38.06.01 «Экономика», специалистам-практикам, для которых внешнеэкономическая деятельность является необходимой профессиональной составляющей.

УДК 33
ББК 65.298

© Н.В. Шашло, А.А. Кузубов,
2017

© ФГБОУ ВО «Владивостокский
государственный университет
экономики и сервиса», 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
Глава 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РФ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	10
1.1. Предмет, цели и задачи освоения дисциплины.....	10
1.2. Сущность и значение ВЭД, субъекты и объекты.....	11
1.3. Внешнеэкономический комплекс страны.....	13
1.4. Формы и виды ВЭД	14
1.5. Реформа внешнеэкономической деятельности в России и ее внешнеэкономическая политика.....	18
Глава 2. СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ... 19	
2.1. Сущность и основные субъекты регулирования ВЭД.....	19
2.2. Инструменты регулирования ВЭД на микроуровне	20
2.3. Макроэкономическое регулирование ВЭД.....	21
2.4. Мегауровень регулирования ВЭД.....	25
2.5. Нормативно-правовые акты, регулирующие ВЭД.....	25
2.6. Методы регулирования ВЭД предприятий.....	26
Глава 3. СИСТЕМА ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД	31
3.1. Организация таможенного регулирования в РФ.....	31
3.2. Тарифное регулирование внешней торговли	34
3.3. Нетарифные (административные) меры регулирования внешней торговли	37
3.4. Таможенные платежи и методы определения таможенной стоимости.....	42
3.5. Таможенные режимы.....	45
3.6. Таможенное оформление товаров. Товарная номенклатура ВЭД.....	49
3.7. Декларирование товаров: формы и процедуры.....	50

3.8. Правила интерпретации международных торговых терминов Incoterms 2010.....	54
Глава 4. СИСТЕМА ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД.....	
4.1. Основы валютно-финансового законодательства РФ.....	60
4.2. Методы и инструменты валютного регулирования.....	62
4.3. Понятие валюты и ее виды. Конвертируемость валюты.....	64
4.4. Валютный курс и его виды. Валютный паритет. Факторы, влияющие на валютный курс. Теории и режимы валютного курса.....	70
4.5. Валютные операции и их виды.....	78
4.6. Национальная валютная система и ее структура. Золотовалютный резерв страны.....	80
4.7. Организация валютного контроля. Субъекты и объекты валютного контроля. Документы, используемые для целей валютного контроля. Паспорт сделки.....	83
4.8. Особенности и инструменты регулирования валютных рынков.....	87
Глава 5. ФОРМЫ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК.....	
5.1. Правовые предпосылки выхода предприятий на внешний рынок.....	90
5.2. Классификация и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических торговых операций.....	95
5.3. Классификация и особенности осуществления внешнеэкономических операций по предоставлению услуг.....	100
5.4. Классификация и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических операций с интеллектуальной собственностью.....	102
5.5. Классификация и особенности осуществления производственных внешнеэкономических операций.....	104
5.6. Этапы и документальное оформление типовой внешнеторговой операции.....	111
Глава 6. ДОГОВОР (КОНТРАКТ) ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	
6.1. Роль контракта во внешнеэкономической деятельности. Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической контрактной деятельности.....	117

6.2 Специфика внешнеэкономической контрактной деятельности. Структура и содержание контракта. Виды контрактов	119
6.3. Процедура заключение внешнеэкономических договоров. Этапы подготовки международной коммерческой сделки. Установление делового контакта с партнером.....	128
6.4. Товаросопроводительные и товарораспорядительные документы, используемые во внешнеэкономических сделках	131
6.5. Базисные условия Incoterms-2010.....	132
6.6. Технология исполнения контрактов.....	135
Глава 7. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ И ИНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТОВ.....	137
7.1. Валютно-финансовые и платежные условия контрактов, факторы, влияющие на их выбор. Валютные оговорки	137
7.2. Финансовые условия контрактов. Формы расчетов, средства платежа и их схемы.....	139
7.3. Цены, используемые в контрактах ВЭД, и способы их установления. Экспортные и импортные контрактные цены. Особенности их расчета	143
7.4. Коммерческие поправки к внешнеэкономическим ценам.....	147
7.5. Зависимость цены от базисных условий поставки. Статистическая стоимость товара	148
7.6. Понятие таможенной стоимости товара. Методы определения таможенной стоимости. Исходная база определения таможенной стоимости.....	150
7.7. Особенности определения таможенной стоимости экспортируемых товаров. Расходы, включаемые в таможенную стоимость при ввозе товаров. Расходы, включаемые в таможенную стоимость при вывозе товаров	154
7.8. Маркировка и штрих-кодирование.....	156
Глава 8. ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ	159
8.1. Сущность и виды посреднической деятельности	159
8.2. Классификация и характеристики торгово-посреднической деятельности.....	161
8.3. Договоры торгово-посреднической деятельности	163
8.4. Объем прав посредников на рынке и их вознаграждение	168
Глава 9. КОМПЕНСАЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ В СФЕРЕ ВЭД.....	172
9.1. Сущность и особенность компенсационных соглашений. Классификация сделок встречной торговли.....	172

9.2. Операции натурального обмена.....	176
9.3. Операции, предусматривающие участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателем	177
9.4. Операции в рамках промышленного сотрудничества	181
Глава 10. ТРАНСПОРТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ВЭД.....	185
10.1. Сущность и виды международных перевозок	185
10.2. Организация международных перевозок. Особенности перевозок разными видами транспорта	186
10.3. Транспортно-экспедиционное обслуживание перевозок	192
10.4. Товарно-транспортная документация	196
10.5. Международные транспортные коридоры.....	199
Глава 11. ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ КОНТРАГЕНТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ.....	201
11.1. Формы и особенности делового общения.....	201
11.2. Принципы установления рабочих отношений с деловыми партнерами.....	202
11.3. Основные этапы и тактические приемы ведения переговоров.....	203
11.4. Стиль делового общения, характерный для представителей разных стран	207
11.5. Деловой протокол	214
Глава 12. РИСКИ В ВЭД.....	216
12.1. Сущность и классификация рисков ВЭД.....	216
12.2. Контрактные риски	220
12.3. Риски грузовых перевозок товаров	223
12.4. Риски проведения валютных операций.....	226
12.5. Риски таможенного контроля и таможенного оформления товаров	231
12.6. Административное влияние государства на риски во ВЭД.....	235
Глава 13. СТРАХОВАНИЕ ВЭД.....	238
13.1. Страхование и внешнеторговый контракт.....	238
13.2. Транспортное страхование грузов.....	243
13.3. Страхование контейнеров	248
13.4. Страхование экспортных кредитов	250
13.5. Страховая премия и страховые тарифы	254
13.6. Взаимоотношение сторон при наступлении страхового случая	257

Глава 14. УПРАВЛЕНИЕ ВЭД НА ПРЕДПРИЯТИИ	262
14.1. Психология управления ВЭД на предприятии	262
14.2. Структурные подразделения предприятия, занимающиеся ВЭД: формы и функции	262
14.3. Методы управления ВЭД на предприятии	264
14.4. Особенности комплекса маркетинга для внешних рынков	266
14.5. Внешнеэкономическая политика на предприятии и ее принципы	267
Глава 15. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЭД	269
15.1. Приемы, способы и виды анализа внешнеэкономической деятельности предприятия	269
15.2. Совокупность показателей анализа эффективности ВЭД	270
15.3. Показатели экономической эффективности внешнеэкономических операций	273
ТЕМАТИКА ПРОЕКТОВ, ДОКЛАДОВ, ЭССЕ	280
ТЕСТЫ	284
ВОПРОСЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	296
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ И РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	300

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики повышается роль внешнеэкономической деятельности. В современном мире экономика России является частью мировой экономики и уже не может успешно развиваться в отрыве от нее. Внешнеэкономические факторы оказывают все большее влияние на темпы, пропорции, характер экономического роста в стране, ценообразование, региональное развитие, уровень жизни населения. Российские предприятия всех форм собственности получили право выхода и осуществления деятельности на внешнем рынке. Таким образом, внешнеэкономические операции превращаются в органическую часть их хозяйственной деятельности.

Учебное пособие ориентировано на изучение внешнеэкономических аспектов деятельности предприятия, механизмов ее регулирования, способов выхода предприятия на международные рынки, алгоритмов осуществления внешнеэкономических операций и расчетов по ним. Научное понимание категории внешнеэкономической деятельности является одним из базовых компонент формирования профессиональных знаний, умений и навыков студентов направления подготовки «Экономика». В учебном пособии освещаются вопросы современной теории и практики эффективного функционирования предприятий на международных рынках, исследовано категориально-понятийный аппарат внешнеэкономической деятельности; методы и инструменты ее регулирования; особенности налогообложения, страхования ВЭД, ее таможенного и валютного регулирования.

Содержание пособия соответствует ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», включает пятнадцать глав в соответствии с рабочей программой дисциплины, освещающих общетеоретические и практические достижения мировой и отечественной научной мысли в сфере ВЭД. Последовательность изложения тем ориентированы на требования рабочей программы и накопленный опыт преподавания дисциплины. Пособие позволяет студентам при-

обрести знания, умения, навыки в следующих направлениях: собирать и анализировать информацию с целью выбора и исследования зарубежных рынков; аргументировать решение о выходе на внешние рынки; оценивать конъюнктуру зарубежного рынка; планировать стратегию выхода на внешние рынки; осуществлять поиск и оценку зарубежных партнеров; заключать международные контракты; планировать размеры налогов по итогам ВЭД, уметь оптимизировать их; рассчитывать таможенную стоимость товара, сумму пошлины, таможенных сборов, НДС при перевозке товаров через границу; осуществлять операции с валютными ценностями; страховать внешнеэкономические операции и т.д.

Глава 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РФ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно сущности внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД), внешнеэкономических связей (далее – ВЭС), внешнеэкономического комплекса страны. Изучить классификацию субъектов ВЭД. Освоить основные формы и виды ВЭД. Исследовать процесс реформы ВЭД в России, ее внешнеэкономическую политику.

1.1. Предмет, цели и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины – овладение системой теоретических знаний о формах, процедурах, методах и условиях организации внешнеэкономической деятельности субъектов РФ, а также получение практических навыков и умений в области внешнеэкономической деятельности, организации управления внешнеэкономической деятельностью предприятия, включая конкретное содержание внешнеторговых сделок и операций, технологию их осуществления и нормативно-правовое обеспечение.

Задачи

- формирование комплексных знаний в области внешнеэкономической деятельности предприятий, реализации конкурентных преимуществ России во внешнеэкономической сфере;
- овладение понятийным аппаратом, раскрывающим теорию и практику внешнеэкономической деятельности;
- формирование практических навыков и умений, необходимых для работы в сфере внешнеэкономической деятельности, самостоятельной работы с источниками международного и национального права, научной и информационно-справочной литературой в области внешнеэкономической деятельности;

– развитие профессиональных навыков и умений организации и управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии, овладение навыками анализа внешнеэкономической деятельности и определения путей повышения экспортного потенциала предприятия, а также составления внешнеэкономического контракта.

Предмет – организация и управление ВЭД на уровне хозяйствующего субъекта, фирмы, предприятия.

1.2. Сущность и значение ВЭД, субъекты и объекты

Внеэкономическая деятельность каждой страны является важным условием ее экономического роста. Особенно это актуально в условиях международной экономической интеграции, транснационализации, международного разделения труда, глобализации мирового хозяйства.

Следует различать понятия «внеэкономические связи» и «внеэкономическая деятельность».

Внеэкономическая деятельность предприятий – это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом предприятия на внешний рынок. Эта деятельность представляет собой реализацию внешнеэкономических связей страны.

Сущность ВЭД как категории характеризуют ее **функции**:

1) организация и обслуживание международного экономического обмена – доведение продуктов, получаемых в процессе международного разделения труда (далее – МРТ), до потребителя;

2) международное признание потребительной стоимости продуктов МРТ – происходит завершение акта товарно-денежных отношений – обмен продукта МРТ на деньги, в результате чего потребительная стоимость, заключенная в продукте обмена, получает международное признание;

3) организация международного денежного обращения – создание условий для движения денег в процессе международных расчетов.

Осуществление ВЭД проявляется в форме реализации ВЭС.

ВЭС – комплексная система разных форм международного сотрудничества государств и их субъектов во всех отраслях экономики.

Как экономическая категория **ВЭС** – система экономических отношений, возникающая при движении ресурсов между государствами и экономическими субъектами стран. Эти отношения охватывают все сферы экономической жизни государства, прежде всего, производственную, торговую, инвестиционную и финансовую.

Форма ВЭС – это способ существования данного вида связи, внешнее проявление сущности конкретной связи.

Вид ВЭС – это совокупность связей, объединенных одним общим признаком, например, направлением товарного потока или структурным признаком.

Структурной единицей ВЭД является **внешнеэкономическая операция**.

Внешнеэкономическая операция (ВЭО) – это комплекс действий контрагентов разных стран по подготовке, заключению и исполнению торговой, инвестиционной или иной сделки экономического характера.

ВЭО могут осуществляться по следующим основным направлениям:

- 1) торговля (экспортно-импортные операции, включая реэкспорт и реимпорт, операции встречной торговли и т.д.);
- 2) трансферт технологий (лицензионные и франчайзинговые соглашения, инжиниринг, реинжиниринг, консалтинг и т.д.);
- 3) инвестиции (совместные предприятия (далее – СП) с иностранным капиталом, инвестиции в пределах свободных экономических зон).

Внешнеэкономическая сделка – действия, направленные на установление, изменение или прекращение правовых отношений с иностранными контрагентами.

Внешнеэкономическая деятельность в отличие от внешнеэкономических связей осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий) с полной самостоятельностью в выборе номенклатуры товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости, объема и сроков поставки. Внешнеэкономическую деятельность можно представить как совокупность определенных внешнеэкономических функций субъекта хозяйствования.

Субъекты ВЭД – это субъекты хозяйственной деятельности, различных форм собственности, самостоятельно осуществляющие внешнеэкономические операции с зарубежными партнерами.

Субъекты микроуровня:

- 1) физические лица-граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства, имеющие гражданскую правоспособность и дееспособность в соответствии с законами РФ и постоянно проживающие на ее территории;

2) юридические лица, зарегистрированные в РФ и имеющие постоянное местонахождение на территории РФ;

3) объединения физических, юридических, физических и юридических лиц, не являющихся юридическими лицами в соответствии с законами РФ, но имеющие постоянное местонахождение на территории РФ и которым законами РФ не запрещено осуществлять хозяйственную деятельность;

4) филиалы, структурные единицы субъектов хозяйственной деятельности, иностранных субъектов хозяйственной деятельности, которые не являются юридическими лицами в соответствии с законодательством РФ (филиалы, отделения и т.п.), но имеют постоянное местонахождение на территории РФ;

5) СП, зарегистрированные на территории РФ и постоянно находящиеся на ее территории;

6) другие субъекты хозяйственной деятельности, предусмотренные законами РФ.

Субъекты мезауровня – это органы местного самоуправления на уровне регионов РФ в лице созданных ими внешнеэкономических организаций.

Субъекты макроуровня:

1) РФ как государство в лице ее уполномоченных органов;

2) негосударственные органы управления экономикой.

Субъекты мезауровня (межгосударственный уровень):

1) межгосударственные организации, ориентированные на налаживание координации и сотрудничества стран;

2) международные неправительственные экономические организации;

3) международные организации по регулированию мировой торговли;

4) международные валютно-кредитные организации.

Объекты ВЭД – ресурсы всех видов, товары и услуги, создаваемые во всех отраслях и сферах народного хозяйства, ценные бумаги, научно-техническая продукция, интеллектуальные и другие ценности, за исключением тех объектов, которые запрещается использовать во внешнеэкономической деятельности.

1.3. Внешнеэкономический комплекс страны

Материальной основой ВЭД является внешнеэкономический комплекс (далее – ВЭК) страны, региона.

ВЭК страны – это совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий, фирм, кооперативов, организаций, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары и осуществляющих другие формы ВЭД, а также государственные и общественные структуры, способствующие и содействующие осуществлению ВЭД.

Звенья ВЭК

1. Государственные органы, занимающиеся вопросами ВЭД.
2. Хозяйственные комплексы, отрасли, подотрасли, предприятия, производящие экспортную продукцию и потребляющие импорт.
3. Хозяйствующие субъекты, совершающие экспортно-импортные операции.
4. Организации, содействующие ВЭД – инфраструктура ВЭД:
 - информационно-консультационные структуры;
 - кредитно-банковская система;
 - страховые фирмы;
 - товарные рынки;
 - оптово-посреднические фирмы;
 - транспортно-экспедиционные службы.
5. Зарубежные учреждения, занимающиеся торгово-экономическими вопросами.

1.4. Формы и виды ВЭД

Внешнеэкономическая деятельность предприятий может осуществляться в различных видах и формах (табл. 1)

Таблица 1

Формы и виды ВЭД

№	Форма	Вид
1	2	3
1	Внешняя торговля	<p>Экспорт</p> <p>1) совокупность коммерческих операций по продажам и вывозу за границу капитала и товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту;</p> <p>2) вывоз с территории России товаров (работ, услуг) без обязательства по обратному ввозу.</p>

1	2	3
		<p>Импорт</p> <p>1) ввоз в страну иностранных товаров или капитала в форме предоставления кредитов и займов;</p> <p>2) ввоз на таможенную территорию России из-за границы товаров (работ, услуг) без обязательства об обратном вывозе.</p> <p>Резэкспорт</p> <p>1) вывоз (перепродажа) ранее вывезенного товара без его переработки на территории России;</p> <p>2) значительная часть резэкспортных операций осуществляется на территории «свободных зон» (вне таможенной территории данной страны);</p> <p>3) предметом резэкспорта являются шерсть, кожа, цветные металлы, пищевые продукты и т.п.</p> <p>Реимпорт</p> <p>1) ввоз ранее вывезенного отечественного товара (непроданного, забракованного), не подвергающегося переработке на иностранной территории;</p> <p>2) в реимпорт не включается возврат товаров, не предназначавшихся для продажи и поставленных на условиях временного ввоза (на выставку, консигнацию и т.п).</p> <p>Встречная торговля</p> <p>1) товарообменные операции, условия которых предусматривают встречные обязательства продавцов купить у покупателя товары на часть или полную стоимость продаваемых товаров;</p> <p>2) подразделяется на бартерные сделки, встречные закупки, компенсационные соглашения, клиринг, офсетные сделки и служат для достижения баланса экспортно-импортных операций.</p> <p>Оказание услуг.</p> <p>Выполнение работ при взаимодействии с иностранными контрагентами</p>

Продолжение табл. 1

1	2	3
2	Военно-техническое сотрудничество с иностранными государствами	Военно-техническое сотрудничество – деятельность в области международных отношений, связанная с вывозом, поставкой, закупкой продукции военного назначения, а также ее разработкой и производством.
3	Научно-техническое и научно-производственное сотрудничество	<ul style="list-style-type: none"> – Производственное кооперирование; – СП; – выполнение НИОКР; – предоставление высокотехнологических услуг; – торговля лицензиями, патентами, регистрация товарных знаков
4	Строительство и проектно-строительные услуги	<ul style="list-style-type: none"> – Строительство объектов за рубежом при содействии российских предприятий и на территории РФ с участием иностранных фирм; – проектно-изыскательские работы; – модернизация и реконструкция ранее построенных объектов; – предоставление инженерно-консультативных услуг – инжиниринг
5	Инвестиционное сотрудничество	– Привлечение иностранных инвестиций и зарубежное инвестирование
6	Сотрудничество в валютно-финансовой сфере	Кредиты, займы, финансирование проектов, осуществление платежно-расчетных и страховых операций
7	Лизинг	<ul style="list-style-type: none"> – Сдача в аренду российским арендодателями машиностроительной продукции, транспорта; – аренда российскими субъектами у иностранных лизингодателей и на условиях фин.лизинга
8	Сотрудничество на компенсационной основе	Простые и сложные компенсационные сделки, переработка давальческого сырья (толлинг) и виды встречной торговли
9	Сотрудничество в области транспорта	<ul style="list-style-type: none"> – Международные перевозки грузов; – Транзитные перевозки; – Транспортно-экспедиционное обслуживание

1	2	3
10	Сотрудничество в области связи, информатики с использованием электронных средств, СМИ	<ul style="list-style-type: none"> – ТВ; – радиовещание; – газетно-журнальная продукция; – документально-кинематографическая продукция
11	Социально-культурные услуги	<ul style="list-style-type: none"> – Розничная торговля; – общественное питание; – гостиничное хозяйство; – образование; – здравоохранение; – физкультура и спорт; – торговля авторскими правами
12	Издательско-полиграфическая деятельность, осуществляемая совместно с иностранными партнерами	– Совместное написание научных трудов, книг, публикация статей
13	Иностранный туризм	– Экспорт и импорт тур. услуг
14	Внешнеэкономическая реклама	– Продвижение российской продукции на внешних рынках и реализация иностранной продукции внутри страны
15	Сотрудничество в области рыбного хозяйства	<ul style="list-style-type: none"> – Вылов рыбы российскими судами в морских экономических зонах зарубежных стран и иностранными судами в российских территориальных водах; – реализация морской продукции в РФ и за рубежом
16	Прибрежная и приграничная торговля	– Продвижение и реализация российской продукции на внешних рынках приграничных территорий

1.5. Реформа внешнеэкономической деятельности в России и ее внешнеэкономическая политика

В развитии управления внешнеэкономической деятельностью в России можно выделить 4 этапа:

- до 1918 года – дореволюционный;
- 1918–1986 гг. – советский;
- 1986–1991 гг. – перестроечный;
- с 1991 г. – современный.

Внеэкономическая политика – целенаправленная деятельность государства и его органов по определению режима регулирования ВЭС и оптимизации участия страны в МРТ.

Инструменты внешнеэкономической политики:

- 1) внешнеторговая политика;
- 2) политика стимулирования экспорта;
- 3) политика в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом;
- 4) валютная политика.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте сущность и значение ВЭД и ее функции.
2. Перечислите субъекты и объекты ВЭД.
3. Охарактеризуйте внешнеэкономический комплекс страны.
4. Перечислите формы и виды ВЭД.
5. Укажите отличия и сходства категорий: ВЭД, ВЭС, ВЭО.
6. Охарактеризуйте этапы реформы внешнеэкономической деятельности в России.
7. Исследуйте внешнеэкономическую политику РФ и ее инструменты.

Глава 2. СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно сущности системы регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий. Изучить классификацию субъектов регулирования ВЭД. Освоить основные уровни регулирования ВЭД. Исследовать нормативно-правовые акты, регулирующие ВЭД. Изучить методы регулирования ВЭД предприятий.

2.1. Сущность и основные субъекты регулирования ВЭД

Внешнеэкономические отношения являются многоуровневой системой с прямыми и обратными связями. В связи с этим выделяют три уровня регулирования ВЭД:

- микроэкономический со стороны непосредственных участников деятельности;
- макроэкономический со стороны государственных учреждений и негосударственных общенациональных институтов;
- мегаэкономический со стороны международных учреждений.

Субъектами регулирования ВЭД выступают:

- *государство* (федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов РФ);
- *негосударственные органы управления экономикой* (товарные, фондовые, валютные биржи, торговые палаты, ассоциации, союзы и т.п.), которые действуют на основе уставных документов;
- *субъекты внешнеэкономической деятельности* (предприятия, фирмы, организации);
- *межгосударственные и межрегиональные органы регулирования внешнеэкономической деятельности.*

Формы регулирования разнообразны, но обычно они подразделяются на два типа:

- 1) административные;
- 2) экономические.

2.2. Инструменты регулирования ВЭД на микроуровне

Микроуровень (уровень национальных участников внешнеэкономических связей) – это особая сфера деятельности национальных экономических единиц, ориентированная на ВЭС, основанная на международном разделении труда.

Объектами являются товары в материальной форме (сырьевые и продовольственные товары, готовые изделия, продукция обрабатывающей промышленности, машинотехническая продукция); услуги (международные инжиниринг, консалтинг, аудит, лизинг, туризм, перевозки, расчеты и т.п.); технологии (патентные и беспатентные лицензии, товарные знаки); капитал (прямые и портфельные зарубежные инвестиции, международный кредит); рабочая сила.

Субъектами на микроуровне являются: фирмы; международные корпорации; союзы предпринимателей; государственные органы и организации, занимающиеся ВЭД.

Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия осуществляется посредством применения стратегических, финансовых, организационных, инфраструктурно-логистических, информационно-маркетинговых и производственных инструментов.

К стратегическим инструментам относят: выбор стратегического профиля ВЭД; стратегическое планирование ВЭД; разработку базовой стратегии; разработку стратегии ВЭД (в т.ч. стратегии импорта и экспорта); стратегический контроль и др.

К финансовым инструментам относится: использование способов осуществления международных расчетов (в т.ч. банковские переводы, чеки во внешней торговле, векселя и др.); использование способов финансирования внешней торговли (в т.ч. форфейтинг, лизинг и др.); использование способов управления рисками в международных расчетах (в т.ч. хеджирование, выбор валютной цены и др.); финансовый контроль и др.

В роли *организационных инструментов* выступают: изменение организационных структур управления ВЭД; делегирование полно-

мочий, ответственности сотрудникам; распределение сотрудников на участки работ; система менеджмента качества (СМК) и др.

В качестве *инфраструктурно-логистических инструментов* применяют: использование сбытовых фирм; использование дилерской сети; создание сервисных центров; работу на фондовых и валютных биржах; совершенствование инфраструктуры; создание систем автоматизированного управления складом.

К *информационно-маркетинговым инструментам* относят: международную сегментацию; ценовую, рекламную политику предприятия; участие в выставках и ярмарках; использование средств Интернет, автоматизацию ВЭД и др.

К *производственным инструментам* относятся: осуществление НИОКР; инвестиционно-инновационное обеспечение; воспроизводство основных фондов, система менеджмента качества (СМК).

2.3. Макроэкономическое регулирование ВЭД

Макроэкономическое регулирование ВЭД включает две составляющие:

- государственное регулирование;
- регулирование со стороны национальных негосударственных учреждений.

Государственное регулирование ВЭД – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, призванная содействовать развитию ВЭД в интересах национальной экономики.

Цель государственного регулирования внешнеэкономической деятельности заключается в:

- содействию обеспечению сбалансированности экономики и равновесия внутреннего рынка;
- стимулировании прогрессивных структурных изменений в экономике;
- создании наиболее благоприятных условий для привлечения экономики РФ в систему мирового разделения труда и ее приближение к рыночным структурам зарубежных стран;
- защите экономических интересов субъектов внешнеэкономической деятельности;
- создании равных возможностей для всех субъектов внешнеэкономических отношений независимо от форм собственности;

– поощрении к конкуренции и ликвидации монополизма в этой сфере.

Принципами государственного регулирования ВЭД являются:

- 1) внешнеторговая политика – составная часть внешней политики РФ;
- 2) единство системы государственного регулирования внешне-торговой деятельности и контроля за ее осуществлением;
- 3) единство политики экспортного контроля, осуществляемой в целях реализации государственных задач обеспечения национальной безопасности, политических, экономических и военных интересов, а также выполнения международных обязательств РФ по недопущению вывоза оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия;
- 4) единство таможенной территории РФ;
- 5) приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- 6) равенство участников внешнеторговой деятельности и их не дискриминация;
- 7) защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности;
- 8) исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеторговую деятельность, нанесение ущерба ее участникам и экономике Российской Федерации в целом.

В зависимости от масштабов вмешательства государства в ВЭД различают три вида политики:

1. **Политика свободной торговли (либерализация)** – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.
2. **Политика протекционизма** – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.
3. **Умеренная торговая политика** сочетает в различных пропорциях элементы свободы торговли и протекционизма.

Система органов государственного регулирования ВЭД

А. Высшие органы государственной власти

Высший уровень ВЭД сосредоточен в главных органах российской государственной власти – это Президент РФ, Федеральное Со-

брани РФ, Правительство РФ, федеральные органы исполнительной и судебной власти. На этом уровне издаются нормативные акты, формирующие организационно-правовые и экономические условия, правила осуществления ВЭД, обязательные для всех юридических и физических лиц на территории страны.

Б. Отраслевые органы

Различные направления ВЭД в настоящее время подведомственны нескольким *федеральным органам исполнительной власти* в пределах их компетенции, установленной Президентом РФ и Правительством РФ.

В результате административной реформы 2004 г. сложилась *трехуровневая система федеральной исполнительной власти*:

1) **министерства**, отвечающие за формирование социально-экономической политики и нормативно-правовое регулирование в соответствующих областях;

2) **службы**, осуществляющие государственный контроль и надзор;

3) **агентства**, управляющие государственным имуществом и предоставляющие государственные услуги.

С 2000 г. ключевые вопросы ВЭД находятся в ведении *Министерства экономического развития и торговли РФ*, наделенного многочисленными функциями, включая разработку государственной политики и нормативно-правовое регулирование в сфере ВЭД, инвестиционной деятельности, создания и функционирования особых экономических зон (ОЭЗ) на территории РФ.

Федеральная таможенная служба (ФТС), подчиненная Правительству РФ, осуществляет функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию в области таможенного дела, а также функции агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными правонарушениями. ФТС обеспечивает таможенное оформление и контроль всех внешнеторговых грузов, пересекающих границу РФ.

Определенные полномочия в области ВЭД имеют: *Министерство финансов*, Министерство промышленности и энергетики, Министерство сельского хозяйства, Министерство транспорта, Министерство информационных технологий и связи, Министерство образования и науки, Министерство здравоохранения и социального развития, Министерство обороны, Министерство юстиции, Федеральное агентство по туризму и ряд других органов исполнительной власти.

Центральный банк (Банк России) возглавляет банковскую систему страны. В нее входят государственные и негосударственные банки. Банк России лицензирует ведение валютных операций всеми коммерческими банками, обслуживающими участников ВЭД.

В. Территориальные (региональные) органы

Минэкономразвития руководит деятельностью своих территориальных органов (*управления уполномоченных и их представительств*) в федеральных округах, отдельных районах и субъектах РФ.

Структура таможенных органов Российской Федерации:

- федеральная таможенная служба (далее – ФТС);
- региональные таможенные управления Российской Федерации (РТУ);
- таможни Российской Федерации;
- таможенные посты Российской Федерации.

В системе ФТС действует около двух десятков **региональных таможенных управлений**, которые руководят работой многих сотен **таможен** и **таможенных постов** на всей территории страны.

Во многих регионах в составе местной администрации были образованы **управления (департаменты, отделы) внешнеэкономических связей (внешнеэкономического сотрудничества)**, а в некоторых достаточно крупных субъектах РФ – **министерства внешнеэкономических связей**.

Система органов негосударственного регулирования ВЭД

В сфере ВЭД важную роль играют организации, содействующие развитию торгово-экономических связей с зарубежными странами, – *Торгово-промышленная палата* (ТПП) России.

Многие юридические лица – участники ВЭД объединились в **ассоциации, союзы, лиги, гильдии** для обеспечения защиты интересов своих членов, развития и укрепления деловых связей с иностранными лицами и их объединениями. К группе организаций, содействующих развитию ВЭД, относятся научно-исследовательские, информационно-консультационные, редакционно-издательские учреждения и учебные заведения.

Иностранные представительства и организации

Особую часть ВЭЖ составляет так называемый **заграничный аппарат**. В него входят **торговые представительства РФ** (торгпредства) в иностранных государствах и **постоянные представительства РФ при международных экономических организациях**, в которых

работают специалисты Минэкономразвития. Торгпредства обеспечивают внешнеэкономические интересы РФ в зарубежных странах. Торгпредства являются составной частью дипломатических представительств РФ в государствах пребывания, а руководство их деятельностью осуществляет Минэкономразвития.

2.4. Мегауровень регулирования ВЭД

Межгосударственное регулирование ВЭД – это совокупность добровольно принимаемых на себя различными странами обязательств и общих правил действия в сфере ВЭД.

Главная задача межгосударственного регулирования – разработка условий международного сотрудничества, правовых норм, принципов, на основании которых страны строят свои взаимоотношения во внешнеэкономической сфере.

Объектами межгосударственного регулирования выступают различные формы ВЭД. Субъектами межгосударственного регулирования являются национальные государственные органы, международные межправительственные организации.

Межгосударственное регулирование осуществляется в рамках различных международных соглашений (двусторонних, многосторонних, международных), конференций, союзов, ассоциаций, переговоров, встреч на правительственном уровне, форумов и дипломатии. *Инструментами межгосударственного регулирования* являются: торговые договоры, соглашения об экономическом техническом сотрудничестве, соглашения о финансовой помощи, конвенции, резолюции, руководства и типовые контракты.

Международные организации можно разделить на две группы:

- универсальные: ООН, ВТО, ОЭСР;
- региональные, которые создаются в рамках интеграционных объединений: КЕС, АТЭС и т.д.

2.5. Нормативно-правовые акты, регулирующие ВЭД

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
4. Таможенный кодекс Таможенного союза.
5. Уголовный кодекс Российской Федерации.

6. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ.
7. О валютном регулировании и валютном контроле. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ.
8. О таможенном регулировании в Российской Федерации. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ.
9. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров. Федеральный закон от 08.12.2003 № 165-ФЗ.
10. О техническом регулировании. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ.
11. Об особых экономических зонах в Российской Федерации. Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ.
12. Об экспортном контроле. Федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ.
13. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации. Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ.
14. О таможенном тарифе. Закон РФ от 21.05.1993 № 5003-1.
15. О международном коммерческом арбитраже. Закон РФ от 07.07.1993 № 5338-1.
16. О координирующей роли МИД. Указ Президента РФ № 375.
17. Об утверждении положения о чрезвычайном и полномочном после. Указ Президента РФ № 1180.
18. О концепции развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации. РФ от 14 октября 2003 г. № 1493-р.
19. Иные акты, касающиеся осуществления ВЭД.

2.6. Методы регулирования ВЭД предприятий

Методы регулирования ВЭД предприятий – это совокупность внутринациональных методов регламентации ВЭД.

Для регулирования ВЭД используются четыре группы методов:

- 1) международные торговые договоры;
- 2) тарифное регулирование внешней торговли;
- 3) нетарифные (административные) меры регулирования внешней торговли;
- 4) экономические методы государственного стимулирования экспортного производства и развития экспортного потенциала.

1. Международные торговые договоры

Они определяют общие пути развития экономических отношений между государствами, устанавливают торгово-экономический, политический режим взаимодействия, предусматривают условия взаимных расчетов, сроки сотрудничества и т. д. Наилучшие условия для развития ВЭД обеспечиваются в тех случаях, когда страны предоставляют друг другу режим наибольшего благоприятствования. При этом режиме хозяйствующие субъекты договорившихся сторон пользуются таможенными, налоговыми и другими привилегиями в стране партнера.

2. Тарифное регулирование

Тарифные методы, основанные на использовании таможенных тарифов, таможенных сборов, налогов (НДС, акцизов и др.), являются основой экономического регулирования ВЭД.

3. Нетарифные методы регулирования внешней торговли – совокупность методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, имеющих целью воздействие на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности, но не относящихся к таможенно-тарифным методам государственного регулирования. К ним относятся:

- паратарифные методы;
- меры контроля цен;
- финансовые меры;
- методы количественного контроля;
- автоматическое лицензирование;
- монополистические меры;
- технические барьеры.

✓ *Паратарифные* методы представляют собой виды платежей (помимо таможенных пошлин), которые взимаются с иностранных товаров при их ввозе на территорию данной страны: различные таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы. К числу наиболее часто используемых паратарифных методов относятся, прежде всего, налог на добавленную стоимость и акцизный сбор.

В некоторых странах имеются весьма специфичные формы паратарифных платежей: сбор в фонд развития экспорта, сбор на охрану окружающей среды, сбор при ввозе в страну пластиковых контейнеров (решение проблем по экологии), налог на защиту растений, сбор на борьбу с мусором (бутылки и банки из-под пива и безалкогольных напитков) и др.

4. Четвертая группа методов регулирования ВЭД – *экономические методы государственного стимулирования экспортного производства и развития экспортного потенциала.*

✓ *Меры контроля цен* представляют собой действия против искусственного занижения цен на импортируемые в данную страну товары (антидемпинговые меры) и меры, направленные против экспортных субсидий, предоставляемых правительствами иностранных государств отечественным фирмам-экспортерам, что также искусственно повышает международную конкурентоспособность последних (компенсационные меры).

Антидемпинговые процедуры представляют собой судебные и административные разбирательства претензий, которые предъявляют национальные предприниматели против иностранных поставщиков, обвиняя их в продаже товаров по заниженным ценам, которые могут нанести ущерб местным производителям аналогичной продукции.

Ценовые преференции устанавливают в законодательном порядке некоторые страны путем определения минимальной разницы в ценах, по которым товары и услуги импортера должны быть ниже цен национальных производителей.

Финансовые меры связаны, как правило, с использованием особых правил совершения валютных операций в ходе внешнеторгового обмена (например, введение обязательной продажи части валютной выручки, полученной от внешнеторговых операций).

✓ *Методы количественного контроля* связаны с установлением странами соответствующих количественных ограничений (квот) на ввоз и вывоз конкретных товаров.

Контингентирование экспорта и импорта – это количественные или стоимостные ограничения экспорта и импорта, вводимые на определенный срок по отдельным товарам и услугам, странам и группам стран. Контингентирование осуществляется установлением режима выдачи индивидуальных лицензий, при этом общий объем экспорта (импорта) по этим лицензиям не должен превышать объема установленной квоты. Используются следующие виды экспортных (импортных) квот (контингентов):

- индивидуальные, ограничивающие ввоз (вывоз) в одну конкретную страну;
- групповые, устанавливающие объем ввоза (вывоза) в определенную группу стран;

– глобальные, когда импорт (экспорт) ограничивается без указания стран, на которые это ограничение распространяется.

✓ *Автоматическое лицензирование* состоит в том, что для ввоза или вывоза определенных товаров в стране требуется получение соответствующего документа – лицензии. С введением автоматического лицензирования осуществляется мониторинг (наблюдение) за торговлей данными товарами.

✓ *Монополистические меры.* В различные периоды времени отдельные государства устанавливают свою монополию на торговлю определенными товарами вообще. Иногда такого рода монополия устанавливается в скрытом виде, когда в качестве монопольного продавца или покупателя государство определяет государственную компанию.

✓ *Технические барьеры* устанавливаются в законодательном порядке государственными организациями и представляют собой комплекс мероприятий по проверке соответствия импортируемой продукции требованиям международных и национальных стандартов, отраслевых норм и технических предписаний. Одним из видов технических барьеров является требование сертификации продукции, товаров, ввозимых в страну.

✓ *Импортные процедуры* представляют собой правила проведения импортных операций при государственных закупках. Во многих странах в этих случаях покупатель должен провести международные торги с целью выяснения наиболее выгодного продавца.

✓ *Оперативное регулирование* дает возможность Правительству Российской Федерации, Министерству экономического развития и торговли, Федеральной таможенной службе Российской Федерации приостановить операции участников ВЭД в случае поставки недоброкачественной продукции и товаров, невыполнения обязательных экспортных поставок при одновременном экспорте аналогичных товаров в других формах, экспорта по необоснованно низким ценам или импорта по завышенным ценам, сообщения ложной информации в рекламе, таможенной, валютно-финансовой и регистрационной документации.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте сущность и основные субъекты регулирования ВЭД.

2. Рассмотрите политику в зависимости от масштабов вмешательства государства в ВЭД.

3. Перечислите инструменты регулирования ВЭД на микро-уровне.
4. Рассмотрите макроэкономическое регулирование ВЭД.
5. Исследуйте систему органов государственного регулирования ВЭД.
6. Перечислите субъекты макроэкономического регулирования ВЭД и охарактеризуйте их функции.
7. Исследуйте мезоуровень регулирования ВЭД.
8. Охарактеризуйте нормативно-правовые акты, регулирующие ВЭД.
9. Укажите методы регулирования ВЭД предприятий.

Глава 3. СИСТЕМА ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно сущности системы таможенно-тарифного регулирования ВЭД. Изучить тарифные и нетарифные меры регулирования. Освоить категории таможенных платежей и методов определения таможенной стоимости. Изучить процедуру таможенного оформления товаров, а также товарную номенклатуру ВЭД. Исследовать правила интерпретации международных торговых терминов Incoterms 2010.

3.1. Организация таможенного регулирования в РФ

Общее руководство **таможенным делом в России** осуществляет Правительство Российской Федерации. Непосредственную реализацию задач в области таможенного дела обеспечивает федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела. Федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела, в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и (или) законодательством Российской Федерации осуществляет функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию в области таможенного дела, обеспечивает единообразное применение всеми таможенными органами на территории Российской Федерации таможенного законодательства Таможенного союза.

Таможенными органами, составляющими единую федеральную централизованную систему, являются:

- Федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела;
- Региональные таможенные управления;
- Таможни;
- Таможенные посты.

Перечень законодательных документов таможенного регулирования в Российской Федерации:

- 1993** Таможенный кодекс РФ. Закон о таможенном тарифе. Закон о ввозе и вывозе культурных ценностей.
- 1999** Закон об экспортном контроле.
- 2003** Федеральный закон об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Федеральный закон о специальных защитных; антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров.
- 2009** Новый Таможенный кодекс РФ
Таможенный кодекс Таможенного союза.
- 2010** Федеральный закон о таможенном регулировании в РФ.

Таможенное регулирование в Таможенном союзе осуществляется в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза, а в части, не урегулированной таким законодательством, в соответствии с законодательствами государств – членов Таможенного союза. Таможенное законодательство Таможенного союза состоит из Таможенного кодекса Таможенного союза, международных договоров государств – членов Таможенного союза, регулирующих таможенные правоотношения в Таможенном союзе, решений постоянно действующей Комиссии Таможенного союза. В Таможенном кодексе Таможенного союза дано определение ряда важных для таможенного регулирования понятий.

Единая таможенная территория Таможенного союза – территории государств, членов Таможенного союза, а также находящиеся за пределами этой территории искусственные острова, установки, сооружения и иные объекты, в отношении которых государства-члены Таможенного союза обладают исключительной юрисдикцией.

Таможенная граница Таможенного союза – пределы единой таможенной территории Таможенного союза.

Таможенные операции – действия, совершаемые лицами и таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства Таможенного союза.

Таможенные органы – таможенные органы государств-членов Таможенного союза.

Таможенные органы РФ – федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела – Федеральная таможенная служба, а также подчиненные ему региональные таможенные управления, таможни и таможенные посты.

Совместно с таможенным законодательством, таможенные органы Российской Федерации в своей деятельности руководствуются:

- международными договорами и конвенциями;
- нормативными актами законодательной власти;
- нормативными актами исполнительной власти, указами Президента РФ, постановлениями Правительства РФ;
- нормативными актами федерального органа исполнительной власти, уполномоченного в области таможенного дела.

Таможенный контроль – совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства Таможенного союза.

Таможенные органы используют следующие формы таможенного контроля:

- проверка документов и сведений;
- устный опрос;
- получение пояснений;
- таможенное наблюдение;
- таможенный осмотр;
- таможенный досмотр;
- личный таможенный досмотр;
- проверка маркировки товаров специальными марками, наличие на них идентификационных знаков;
- таможенный осмотр помещений и территорий;
- учет товаров, находящихся под таможенным контролем;
- проверка системы учета товаров и отчетности;
- таможенная проверка.

Для целей проведения таможенного контроля в форме таможенного осмотра и досмотра товаров и транспортных средств создаются зоны таможенного контроля.

Содержание, принципы, порядок и органы таможенного контроля

Таможенное регулирование – это отношения, которые возникают между государством и субъектами ВЭД по поводу условий пересечения национальной границы товарами, капиталами, услугами, рабочей силой, связанные с установлением таможенных пошлин, таможенных сборов, а также процедурами таможенного контроля, организацией деятельности органов таможенного контроля.

Существует 2 уровня регулирования в практике ВЭД стран:

1. *Международный уровень* предусматривает осуществление регулирования путем принятия и выполнения решений соответствующими

щих международных специализированных организаций, в частности, ГААТ / ВТО.

ГААТ / ВТО осуществляют таможенное регулирование с помощью:

- установления международных принципов регулирования;
- фиксирует нормы операций в странах, входящих в ее состав.

2. *Национальный уровень* базируется на соответствующих актах национального законодательства.

Таможенный контроль осуществляется на территории России и включает 3 стадии:

1. Заполнение таможенных документов субъектами ВЭД (декларации). В них фиксируются данные о товаре, который подлежит экспорту/импорту.

2. Проведение таможенного досмотра товара, подлежащего экспорту/импорту.

3. Получение товара с таможни и уплата пошлины.

Для того чтобы товар пересек таможенную границу, нужно иметь следующие документы:

- Разрешение государственных органов (регистрация субъекта, дает ему право выхода на внешний рынок).

- Документы, которые заполняются на таможне.

- Лицензия на экспорт / импорт товара, если он подлежит лицензированию.

- Документы, свидетельствующие об уплате таможенных пошлин.

- Сертификат происхождения товара.

- Сертификат качества товара.

- Разрешение санитарной службы.

- Разрешение экологической службы.

- Документы, свидетельствующие об уплате НДС.

- Документы, свидетельствующие об уплате акцизных сборов.

Таможенная регламентация подразделяется на тарифные и нетарифные меры.

3.2. Тарифное регулирование внешней торговли

Таможенная процедура – совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории таможенного союза или за ее пределами. Таможенные процедуры устанавливают-

ся для целей таможенного регулирования. Различают тарифное и нетарифное регулирование.

Тарифное регулирование – совокупность методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, основанных на применении таможенных пошлин, таможенных процедур и правил. Используется **ценовой** фактор воздействия на внешнеторговый оборот. Элементами таможенно-тарифного регулирования являются:

- Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.
- Таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин.
- Страна происхождения товаров (РНБ или общий режим преференций).
- Таможенная стоимость и методы ее определения.
- Таможенные процедуры.

Таможенные пошлины объединяются в таможенном тарифе – установленный на законодательном уровне свод ставок таможенных пошлин в зависимости от вида товара, перемещаемого через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

Понятие таможенного тарифа используется также для обозначения особого инструмента внешнеторговой политики и как конкретная ставка таможенной пошлины. В настоящее время распространены «многоколонные тарифы», устанавливающие для каждой группы товаров две или большее количество ставок. Они позволяют использовать дифференцированные ставки таможенных пошлин в зависимости от торгово-политического режима, применяемого к конкретной стране (группе стран), т.е. один и тот же товар может облагаться разными по уровню пошлинами.

Таможенный налог – налог, взимаемый при пересечении товарами таможенной границы определенной страны.

Таможенная пошлина – обязательный взнос, который собирается таможенными государственными органами при импорте, экспорте или транзите, что способствует повышению стартовой цены.

Пошлина выполняет три функции:

1) фискальная – относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;

2) протекционистская (защитная) – относится к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство защищает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

3) балансирующая – относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на который по тем или иным причинам ниже мировых.

Таможенные пошлины можно классифицировать по следующим параметрам:

По товарному обращению:

– Ввозная (импортная) – пошлина, взимаемая при перевозке товаров в таможенную зону.

– Вывозная (экспортная) – пошлина, которой облагаются экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства.

– Провозная (транзитная) – пошлина, взимаемая с товаров, пересекающих национальную территорию транзитом. Международный транзит – это перевозки иностранных грузов, при которых пункты отправления и назначения находятся за пределами данной страны.

По основе начисления:

– Адвалорная – взимается в процентах к таможенной стоимости облагаемого товара.

– Специфическая – взимается в установленном размере за единицу облагаемого товара.

– Комбинированная – сочетает оба вида таможенного обложения.

По происхождению:

– Автономная – пошлина, устанавливаемая на основании односторонних решений органов государственной власти страны. Ее ставки могут быть изменены решением компетентного органа без согласования со странами – внешнеторговыми партнерами.

– Договорная – пошлина, устанавливаемая на базе двустороннего или многостороннего торгового договора (соглашения). Она распространяется только на те товары, которые оговорены в этом документе. Ставки таких пошлин не могут быть изменены в одностороннем порядке; срок их применения определяется периодом действия соответствующего документа.

– Преференциальная – льготная пошлина, вводимая в пониженных размерах для поощрения импорта определенных товаров из конкретных стран.

По характеру применения:

– Специальная – пошлина, применяемая в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию страны в количестве и на условиях, наносящих или угрожающих нанести

ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров; во-вторых, как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы страны, со стороны других государств или их союзов.

– Компенсационная – пошлина, накладываемая на ввоз тех товаров, при производстве которых использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению их производства.

– Антидемпинговая – пошлина, устанавливаемая для выравнивания цен на ввозимые товары до уровня, признанного нормальным.

Основная разница между таможенными пошлинами и таможенными налогами заключается в том, что таможенные налоги обязательно поступают в государственный бюджет, а таможенные сборы идут на содержание таможенной службы (но не на оплату труда таможенников).

Виды таможенных налогов:

- марочный.
- санитарный.
- сбор за пломбирование товаров, подлежащих экспорту / импорта.
- сбор за размещение товаров на складах.
- сбор за сохранность груза.

3.3. Нетарифные (административные) меры регулирования внешней торговли

Нетарифное регулирование – совокупность методов государственного регулирования внешней торговли товарами по количественному ограничению или иным запретов и ограничений экономического характера, включая лицензирование, квотирование, декларирование, введение импортных депозитов, сертификацию экспортной и импортной продукции и т.д. Минэкономразвития России является главным координатором в сфере нетарифного регулирования.

1. НЕТАРИФНЫЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ – это административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту. К ним относятся [6]:

А. Квотирование / Контингентирование внешнеторговых поставок означает ограничение экспортных и/или импортных поставок количеством товаров (количественные квоты) или их суммарной стоимостью (стоимостные квоты) на установленный период времени. Распространенной формой количественных ограничений является квота или континент.

Квота – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

Выделяются квоты:

- *общая квота* – определяется для государственных нужд;
- *естественная квота* – связана с ограниченностью пропускных способностей нефтепроводов, терминалов в портах и т.д.;
- *исключительная квота* – вводится в особых случаях, связанных с обеспечением национальной безопасности государства, защитой внутреннего рынка, выполнением международных обязательств.
- *тарифная квота* – представляет собой разрешение на ввоз в страну определенного количества товара беспошлинно или по пониженным ставкам; товары, ввозимые сверх данного лимита, облагаются таможенными пошлинами по обычным ставкам.
- *экспортная квота* – ограничивает количество продукции, разрешенной для вывоза.
- *Импортная квота* – ограничивает количество продукции, разрешенной для ввоза.

Б. Лицензирование представляет собой ограничение в виде получения права или разрешения (лицензии) от уполномоченных на то государственных органов на совершение конкретных экспортных и/или импортных операций. В самой лицензии может устанавливаться порядок ввоза или вывоза товаров. Лицензия также может содержать разрешение на ввоз (вывоз) определенного объема товара – в этом случае лицензирование тесно связано с квотированием. Лицензирование может выступать составной частью квотирования или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования. В первом случае лицензия является лишь документом, подтверждающим право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; во втором – приобретает ряд конкретных **форм**:

- *разовая лицензия* – письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки;

– *генеральная лицензия* – разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок;

– *глобальная лицензия* – разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости;

– *автоматическая лицензия* – разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

Механизмы распределения лицензий:

- аукцион – продажа лицензий на конкурсной основе;
- закрепление правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период или пропорционально структуре спроса со стороны национальных импортеров;

- распределение лицензий на внеценной основе.

В. «Добровольное» ограничение экспорта – количественное ограничение экспорта, принятое в рамках межправительственной официальной или неофициальной сделки, основанной на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта. Квота, вводимая страной-экспортером, а не страной-импортером, называется **добровольным ограничением экспорта**.

2. *НЕТАРИФНЫЕ СКРЫТЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ*

Скрытый протекционизм:

1) государственные закупки как гарантирование реализации национальных товаров с одновременным уменьшением рыночной ниши импортной продукции;

2) требования об обязательном использовании местных компонентов и факторов (сырье, рабочая сила, транспортные средства);

3) технические барьеры требованиям предоставления сертификатов качества, экологической безопасности, выполнением санитарно-гигиенических ветеринарных и фитосанитарных норм, правил техники безопасности и др.;

4) антидемпинговые средства с преследованием поставщиков иностранной продукции по заниженным ценам;

5) налоги и сборы на ввоз или вывоз продукции (пограничный налог за факт пересечения границы; экологические, фитосанитарные и другие сборы, таможенные сборы за оформление документов).

Технические барьеры – методы, основанные на национальных технических, административных и других нормах и правилах, пре-

пятствующих ввозу товаров: требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие.

Внутренние налоги и сборы – методы, направленные на повышение внутренней цены импортного товара с целью сокращения его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Могут вводиться центральными или местными органами государственной власти. Могут быть прямыми (налог на добавленную стоимость, акцизный налог) или косвенными (сборы за таможенное оформление, регистрацию и выполнение других формальностей, портовые сборы).

Политика государственных закупок – метод, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных.

Требование о содержании местных компонентов – метод, законодательно устанавливающий долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке.

3. *НЕТАРИФНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ*

Финансирование экспорта может осуществляться как из правительственных источников за счет государственного бюджета, так и за счет всевозможных учреждений (банков, фондов и др.), а также за счет частного сектора – экспортеров и обслуживающих их банков.

А. Субсидии

Если правительство считает необходимым стимулировать экспорт национальных производителей, то оно может в той или иной форме предоставлять им субсидии из бюджета.

Субсидия – денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенной дискриминации импорта.

По характеру выплат субсидии делятся на:

- *прямые* – непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии представляют собой дотации производителю при его выходе на внешний рынок;

• *косвенные* – скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов по ставке ниже рыночной, импортных пошлин и др.

Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям товаров, продаваемых на экспорт.

Внутренняя субсидия – наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.

Б. Экспортные кредиты

Экспортное кредитование – метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Экспортное кредитование может иметь форму:

- субсидируемых кредитов национальным экспортерам, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной;
- государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии покупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит);
- страхование экспортных рисков национальных экспортеров, включают коммерческие риски (неспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (действия правительства, не позволяющие импортеру выполнить свои обязательства).

Виды экспортных кредитов:

- краткосрочные – на срок до 1 года, используются для кредитования экспорта потребительских товаров и сырья;
- среднесрочные – на срок от 1 до 5 лет, используются для кредитования экспорта машин и оборудования;
- долгосрочные – на срок более 5 лет, используются для кредитования экспорта инвестиционных товаров и крупных проектов.

В. Демпинг

Демпинг – метод финансовой нетарифной торговой политики, направленный на продвижение товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах. Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, стремящихся завладеть внешним рынком, так и за счет государственных субсидий экспортерам. В основе демпинга обычно лежит рыночная ситуация, при которой эластичность спроса по цене на внутреннем рынке ниже, чем на внешнем.

4. НЕТАРИФНЫЕ НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

А. Торговые договоры

На двусторонней основе торговые отношения между государствами регулируются с помощью торговых договоров и соглашений, которые заключаются между странами на уровне исполнительной власти (между правительствами) и подлежат ратификации законодательной властью (парламентами). Они формулируются обычно на 5-10 лет и подлежат периодически пересмотру сторонами.

Торговый договор, соглашение о торговле и мореплавании – вид межгосударственных договоров, устанавливает принципы и режим двусторонней торговли. Основным принципом международного права является то, что каждое государство имеет исключительную юрисдикцию над своей территорией и все юридические и физические лица, находящиеся на этой территории, подпадающие под его юрисдикцию.

Б. Правовые режимы

В практику регулирования международной торговли наиболее часто используются следующие режимы:

Режим наибольшего благоприятствования (далее – РНБ) – условие, закрепленное в международных торговых договорах, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуются и / или будут пользоваться любые третьи государства. Принцип РНБ включен в условия ВТО и считается основой создания недискриминационного режима в международной торговле.

Национальный режим – режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем режим для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами-членами интеграционных группировок и применительно к вывозу капитала.

3.4. Таможенные платежи и методы определения таможенной стоимости

Таможенные платежи – это обязательные платежи, являющиеся налоговыми и неналоговыми доходами федерального бюджета,

взимаемые таможенными органами и уплачиваемые в связи с перемещением товаров через таможенную границу.

В соответствии с ТК ТС к **таможенным платежам** относятся [8]:

- 1) ввозная таможенная пошлина;
- 2) вывозная таможенная пошлина;
- 3) налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза;
- 4) акциз (акцизы), взимаемый (взимаемые) при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза;
- 5) таможенные сборы.

К ним относятся:

- таможенные сборы за совершение действий, связанных с выпуском товаров (далее – таможенные сборы за таможенные операции);
- таможенные сборы за таможенное сопровождение;
- таможенные сборы за хранение.

Таможенная стоимость – стоимость сделки с товаром, то есть цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате при продаже товаров для вывоза на единую таможенную территорию Таможенного союза. Определяется декларантом либо таможенным представителем.

Методы определения таможенной стоимости:

- по стоимости сделки с ввозимыми товарами;
- по стоимости сделки с идентичными товарами;
- по стоимости сделки с однородными товарами;
- вычитания;
- сложения;
- резервный.

Основным методом определения таможенной стоимости ввозимого товара служит метод по цене сделки с ввозимым товаром.

1 метод. По стоимости сделки с ввозимыми товарами – на данный момент самый распространенный метод. Алгоритм расчета таможенной стоимости следующий: суммируем стоимость товара в стране происхождения по инвойсу и стоимость доставки товара до границы РФ. Итоговая сумма – база для расчета таможенной пошлины и НДС.

Цена сделки увеличивается на сумму следующих расходов, если они не были включены в цену сделки:

- транспортные расходы (транспортировка, погрузка, выгрузка...);

- комиссионные и брокерские вознаграждения, за исключением комиссионных по закупке товара;
- страховая сумма;
- часть стоимости товара или услуг, которые были предоставлены покупателю бесплатно или по заниженным ценам;
- лицензионные платежи;
- часть дохода импортера от перепродаж или использования товара, которая возвращается экспортеру.

Первый метод не может быть использован, если:

- существуют ограничения в отношении прав покупателя по оценке стоимости товара;
- данные, используемые при определении таможенной стоимости, не подтверждены документально;
- участники сделки являются взаимозависимыми лицами, например совладельцами предприятия;
- цена сделки зависит от соблюдения каких-либо условий, влияние которых трудно учесть.

2 метод. По стоимости сделки с идентичными товарами – определение таможенной стоимости по стоимости сделки с идентичными товарами. Стоимость сделки с идентичными товарами принимается в качестве основы для определения таможенной стоимости. Под идентичным товаром понимается товар, одинаковый по следующим параметрам: физическим характеристикам; качеству и репутации на рынке; стране происхождения; производителю.

При использовании второго метода дополнительно должны выполняться следующие условия:

- идентичные товары проданы для ввоза на таможенную территорию Российской Федерации;
- ввезены на эту территорию не ранее 90 дней с момента ввоза оцениваемых товаров;
- ввезены на тех же коммерческих условиях и примерно в тех же количествах, что и оцениваемые товары.

3 метод. По стоимости сделки с однородными товарами – формально его применение не отличается от метода 2, за исключением понятия «однородные товары» – товары, которые не являются полностью идентичными, но имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять такие же функции, что и оцениваемые товары, и быть коммерчески взаимозаменяемыми. При определении однородного товара учитываются сле-

дующие признаки: качество, наличие товарного знака и репутация на рынке; страна происхождения; производитель.

4 метод. На основе вычитания стоимости – базируется на цене, по которой ввозимые (оцениваемые) или идентичные, или однородные товары были проданы наибольшей агрегированной партией на территории Российской Федерации в неизменном состоянии. Из цены при этом вычитаются затраты, характерные только для внутреннего рынка, которые не должны быть включены в таможенную стоимость (таможенные пошлины, обычные расходы в связи с транспортировкой и продажей и пр.)

5 метод. На основе сложения стоимости – на основе учета издержек производства этих товаров, к которым добавляется сумма прибыли и расходов, характерных для продажи оцениваемых товаров в России.

6 метод. Резервный метод – применяется в случае невозможности определения таможенной стоимости вышеперечисленными методами. Основан на расчетах и экспертных оценках, при этом оценки базируются в максимально возможной степени на стоимости сделки ввезенных товаров; используется стоимость, основанная на фактических оценках, то есть ценах, по которым ввезенные товары продаются в стране при обычном ходе торговли в условиях конкуренции.

Для определения таможенной стоимости вывозимых товаров Постановлением Правительства РФ установлены пять методов определения таможенной стоимости вывозимых товаров:

- по цене сделки с вывозимым товаром;
- по цене сделки с идентичным товаром;
- по цене сделки с однородным товаром;
- метод сложения;
- резервный метод.

3.5. Таможенные режимы

Таможенный режим – это таможенная процедура, определяющая совокупность требований и условий, включающих порядок применения в отношении товаров и транспортных средств таможенных пошлин, налогов, запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, а также статус товаров и транспортных средств для таможенных целей в зависимости от целей их

перемещения через таможенную границу и использования на таможенной территории РФ либо за ее пределами.

Классификация таможенных режимов

А. Основные таможенные режимы:

- Выпуск для внутреннего потребления. Выпуск товаров для внутреннего потребления – это таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию РФ товары остаются на этой территории без обязательства об их обратном вывозе.

- Экспорт – это таможенный режим, при котором товары, находящиеся в свободном обращении на таможенной территории РФ, вывозятся с этой территории без обязательства об обратном ввозе.

- Международный таможенный транзит – таможенный режим, при котором иностранные товары перемещаются по таможенной территории Российской Федерации между местом их прибытия на таможенную территорию Российской Федерации и местом их убытия с этой территории (если это является частью их пути, который начинается и заканчивается за пределами таможенной территории Российской Федерации) без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешне-торговой деятельности.

Б. Экономические таможенные режимы:

- Переработка на таможенной территории – таможенный режим, при котором ввезенные товары используются на таможенной территории РФ в течение установленного срока (срока переработки товаров) для целей операций при переработке товаров с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов при условии вывоза продуктов переработки с таможенной территории РФ в определенный срок.

- Переработка для внутреннего потребления – таможенный режим, при котором ввезенные товары используются на таможенной территории РФ в течение установленного срока (срока переработки товаров) для целей проведения операций по переработке товаров с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин с последующим выпуском продуктов переработки для свободного обращения с уплатой таможенных пошлин по ставкам, применяемым к продуктам переработки.

- Переработка вне таможенной территории – таможенный режим, при котором товары вывозятся с таможенной территории РФ для целей проведения операций по переработке товаров в течение установленного срока (срока переработки товаров) с последующим ввозом продуктов переработки с полным или частичным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов.

- Временный ввоз – это таможенный режим, при котором иностранные товары используются в течение определенного срока (срока временного ввоза) на таможенной территории РФ с полным или частичным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к этим товарам запретов и ограничений, установленных законодательством РФ.

- Таможенный склад – таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации товары хранятся под таможенным контролем без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

В. Завершающие таможенные режимы:

- Временный вывоз – таможенный режим, при котором товары, находящиеся в свободном обращении на таможенной территории Российской Федерации, могут временно использоваться за пределами Российской Федерации с полным условным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

- Реимпорт – это таможенный режим, при котором товары, ранее вывезенные с таможенной территории РФ, ввозятся на нее в установленные сроки без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных законодательством РФ.

- Реэкспорт – это таможенный режим, при котором товары, ранее ввезенные на таможенную территорию РФ, вывозятся с этой территории без уплаты или с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

- Уничтожение – это таможенный режим, при котором иностранные товары уничтожаются под таможенным контролем без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

- Отказ в пользу государства – это таможенный режим, при котором товары безвозмездно передаются в федеральную собственность без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Г. Специальные таможенные режимы:

- Беспшлинная торговля – таможенный режим, при котором иностранные товары, ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации, или российские товары продаются в розницу юридическим лицам, выезжающим за пределы таможенной территории Российской Федерации, непосредственно в магазинах беспшлинной торговли без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

- Перемещение припасов – таможенный режим, при котором товары, предназначенные для использования на морских (речных) судах, воздушных судах и в поездах, используемых для платной международной перевозки пассажиров либо для платной и бесплатной международной промышленной либо коммерческой перевозки товаров, а также товары, предназначенные для продажи членам экипажей и пассажирам таких морских (речных) судов, перемещаются через таможенную границу без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Иные специальные таможенные режимы устанавливаются в отношении следующих товаров, перемещаемых через таможенную границу:

- 1) товаров, вывозимых с таможенной территории Российской Федерации и предназначенных для обеспечения функционирования

посольств, консульств, представительств при международных организациях и иных официальных представительств при международных организациях и иных официальных представительств Российской Федерации за рубежом;

2) товаров, перемещаемых через таможенную границу между воинскими частями Российской Федерации, дислоцированными на таможенной территории Российской Федерации и за пределами этой территории;

3) товаров, перемещаемых через таможенную границу и предназначенных для предупреждения и ликвидации стихийных бедствий и иных чрезвычайных ситуаций, в том числе товаров, предназначенных для бесплатной раздачи лицам, пострадавшим в результате чрезвычайных ситуаций, и товаров, необходимых для проведения аварийно-спасательных и других неотложных работ и жизнедеятельности аварийно-спасательных формирований;

4) товаров, вывозимых в государства – бывшие республики СССР и предназначенных для обеспечения деятельности расположенных на территориях этих государств лечебных, спортивно-оздоровительных и иных учреждений социальной сферы, имущество которых находится в собственности Российской Федерации или субъектов Российской Федерации, а также для проведения на территориях указанных государств российскими организациями научно-исследовательских работ в интересах Российской Федерации на некоммерческой основе;

5) российских товаров, перемещаемых между таможенными органами через территорию иностранного государства

3.6. Таможенное оформление товаров. Товарная номенклатура ВЭД

Таможенное оформление – это часть процесса внешнеторговой перевозки груза, сопровождаемое подачей в таможенный орган РФ пакета документов согласно законодательству РФ, на основании которого таможенный орган принимает решение о возможности ввоза (вывоза, транзита) товаров в Российскую Федерацию. Частью процесса таможенного оформления является и внесение необходимых платежей на счет таможенного органа (до подачи грузовой таможенной декларации) в качестве уплаты сборов, таможенных пошлин и налогов, которые рассчитываются исходя из условий договора (кон-

тракта), стоимости груза и условий перевозки, а также дополнительной информации.

Предварительное таможенное оформление при предварительных операциях направлено на то, чтобы не допустить ввоз в Российскую Федерацию и вывоз из Российской Федерации товаров и транспортных средств, запрещенных к такому ввозу и вывозу. При проведении предварительных операций таможенные органы идентифицируют перемещаемые товары и транспортные средства, находящиеся под таможенным контролем, т.е. устанавливают их соответствие с заявленными признаками.

Основное таможенное оформление начинается с декларирования товаров и транспортных средств, т.е. с подачи заявления таможенному органу сведений о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу, таможенный режим которых изменяется.

Основное таможенное оформление включает этапы:

- прием, регистрация и учет таможенных деклараций;
- контроль правильности определения кода товара в соответствии с ТН ВЭД России и страны происхождения, а также за соблюдением законодательства РФ, устанавливающего запреты и ограничения;
- валютный контроль и контроль таможенной стоимости;
- контроль таможенных платежей;
- таможенный досмотр и выпуск.

Кроме того, на практике выделяют таможенное оформление в торговом и неторговом обороте. *Торговый оборот* предполагает перемещение товаров и транспортных средств как вид предпринимательской деятельности в неторговом обороте, перемещение товаров и транспортных средств не предназначается для производственной или иной коммерческой деятельности, например, перемещение товаров и транспортных средств физическими лицами для удовлетворения личных потребностей.

Товарная номенклатура ВЭД представляет собой систематизированный и классифицированный перечень товаров. Для составления национальных систем таможенных тарифов используются унифицированные варианты товарной номенклатуры.

3.7. Декларирование товаров: формы и процедуры

Таможенное декларирование товаров – это заявление уполномоченным лицом по установленной форме точных сведений о товарах

в соответствии с требованиями избранной таможенной процедуры или требованиями, предъявляемыми к товарам, не подлежащим помещению под таможенные процедуры (товары для личного пользования, припасы, транспортные средства международной перевозки).

Виды таможенных деклараций:

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

Выделяют две формы таможенного декларирования товаров – письменная и (или) электронная с использованием таможенной декларации.

Письменная форма таможенного декларирования включает следующие виды таможенных деклараций:

- декларация на товары (применяется в торговом товарообороте, например участниками ВЭД);
- транзитная декларация (подается на товары, помещаемые под таможенную процедуру таможенного транзита);
- пассажирская таможенная декларация (подается физическими лицами на товары для личного пользования);
- декларация на транспортное средство (применяется для декларирования транспортных средств международной перевозки).

Электронная форма таможенного декларирования в Российской Федерации применяется при таможенном декларировании товаров с использованием формы декларации на товары. Такая декларация получила название электронной декларации на товары (ЭДТ).

ЭДТ подается по общим правилам таможенного декларирования товаров и подписывается электронной цифровой подписью (ЭЦП) декларанта. При совершении таможенных операций может применяться технология удаленного выпуска, когда декларация на товары подается таможенному органу, удаленному от места нахождения (места прибытия) декларируемых товаров. Проведение таможенного досмотра поручается таможенному органу, в зоне деятельности которого находятся декларируемые товары, и далее, по результатам такого досмотра должностным лицом таможенного органа, проверившего таможенную декларацию, принимается решение о выпуске товаров.

Процедуру декларирования можно разделить на несколько этапов:

1. Этап приема, регистрации и учета таможенных деклараций:
 - проверка соблюдения условий, необходимых для принятия таможенной декларации;

- прием таможенной декларации и других документов, подлежащих обязательному представлению таможенному органу Российской Федерации, а также электронной копии таможенной декларации;

- регистрация таможенной декларации;
- общая проверка таможенной декларации и ее электронной копии на соответствие действующим правилам заполнения согласно заявленному режиму.

2. Этап контроля за правильностью определения кода товара, а также соблюдения мер нетарифного регулирования:

- контроль за достоверностью и полнотой сведений, заявленных в таможенной декларации, с целью идентификации товара, а также классификации товара;

- проверка правильности описания товара в таможенной декларации в соответствии с установленными требованиями, соответствия этого описания характеристикам товара, представленного к таможенному оформлению, а также проверка количественных данных о товаре (количество мест, вес и пр.);

- контроль за достоверностью и полнотой сведений, заявленных в таможенной декларации, для определения страны, происхождения товара и предоставления соответствующих тарифных льгот и преференций;

- контроль за достоверностью и полнотой сведений, заявленных в таможенной декларации, в целях соблюдения мер нетарифного регулирования;

- проверка документов и сведений, подтверждающих соблюдение мер нетарифного регулирования;

- контроль за соблюдением условий помещения товаров под соответствующий таможенный режим.

3. Этап валютного контроля и контроля таможенной стоимости:

- проверка наличия всех документов, необходимых для целей валютного контроля;

- проверка соответствия условий внешнеэкономических договоров и иных документов, на основании которых производится таможенное оформление, требованиям действующего валютного законодательства;

- проверка соответствия сведений, заявленных в таможенной декларации, информации, содержащейся в документах, представленных для осуществления валютного контроля;

- проверка правильности выбора декларантом метода оценки товаров в таможенных целях;

- проверка правильности заявления таможенной стоимости товаров в соответствии с выбранным методом определения таможенной стоимости и документами, ее подтверждающими, а также анализ документов, предъявленных декларантом для подтверждения заявленной им таможенной стоимости товаров;

- сбор дополнительной информации (включая запрос дополнительных документов от декларанта), необходимой для выяснения обстоятельств сделки, повлиявших на цену сделки, а также для подтверждения всех элементов таможенной стоимости.

4. Этап контроля таможенных платежей:

- наличие у лица, ответственного за уплату таможенных платежей, задолженности по уплате таможенных платежей, процентов за использованную отсрочку или за рассрочку уплаты таможенных платежей по ранее произведенным поставкам, сумм штрафов при совершенных нарушениях таможенных правил, пени за просрочку уплаты таможенных платежей;

- соблюдение декларантом установленных сроков подачи таможенной декларации (в случае нарушения сроков подачи таможенной декларации производится начисление пени за просрочку уплаты таможенных платежей);

- правильность заполнения таможенной декларации и ее электронной копии, полнота и достоверность заявленных в них сведений, влияющих на исчисление таможенных платежей;

- обоснованность заявленных тарифных и налоговых льгот и преференций, документов, определяющих заявленные льготы либо устанавливающих особый порядок исчисления и уплаты таможенных платежей;

- соблюдение условий заявленного таможенного режима по уплате таможенных платежей либо обеспечения их уплаты;

- правильность исчисления таможенных платежей;

- правильность уплаты таможенных платежей, включая заполнение реквизитов платежного документа на уплату таможенных платежей и наличие выписки банка плательщика из лицевого счета плательщика с отражением произведенного платежа, а также соответствие сумм, указанных в платежных документах по видам таможенных платежей, необходимым суммам.

5. Этап досмотра и выпуска:

- проверка прохождения предыдущих этапов таможенного оформления и контроля;

- принятие решения о досмотре;

- досмотр (в т.ч. идентификационный) и фиксирование результатов досмотра;
- завершение таможенного оформления путем принятия решения о выпуске товаров и транспортных средств либо о невозможности их выпуска.

Виды таможенного оформления

Выделяют два вида таможенного оформления: предварительное и основное.

Предварительное таможенное оформление проводится при предварительных операциях, которые предшествуют основному таможенному оформлению, связанному с помещением товаров и транспортных средств под определенный таможенный режим. При предварительном таможенном оформлении проводится:

- прием уведомлений о пересечении таможенной границы при ввозе товаров и транспортных средств на таможенную территорию РФ, о намерении вывезти товары и транспортные средства за пределы таможенной территории РФ, о прибытии товаров и транспортных средств в места доставки;
- в случае перевозки товаров под таможенным контролем, оформление таких товаров в соответствии с правилами доставки товаров под таможенным контролем;
- контроль за помещением товаров и транспортных средств на склады временного хранения, оформление такого помещения;
- получение проб и образцов товаров;
- контроль за соблюдением условий нахождения товаров и транспортных средств в местах доставки и на складах временного хранения и их учет;
- передача оформленных документов и сведений должностным лицам, производящим основное таможенное оформление, подготовка и передача документов и сведений в соответствующие специализированные подразделения таможенного органа в установленном порядке.

3.8. Правила интерпретации международных торговых терминов Incoterms-2010

Инкотермс-2010 (Incoterms-2010) – это международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов (рис. 1). Целью

Инкотермс является обеспечение комплекта международных правил толкования торговых терминов, наиболее часто используемых во внешней торговле.

Международные торговые термины – это стандартные условия договора международной купли-продажи.

Базисные условия поставки ИНКОТЕРМС 2010

	Затарка груза	Затаможка	Доставка до порта погрузки	Погрузка на судно	Морская перевозка	Выгрузка с судна	Доставка до места назначения	Страхование	Растаможка
EXW	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FCA	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FAS	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FOB	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CFR	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CIF	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Продавец	Покупатель
DAT	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель
DAP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
CPT	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
CP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель
DDP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Продавец

Рис. 1. Базисные условия поставки Инкотермс-2010

Инкотермс регулируют ряд базовых вопросов, связанных с организацией доставки товара до места назначения, любой базис поставки регулирует три ключевых «транспортных» вопроса, без которых доставка товара до места назначения не может быть осуществлена – это:

1. Распределение между продавцом и покупателем транспортных расходов по доставке товара, то есть определение, какие расходы и до каких пор несет продавец, и какие, с какого момента, – покупатель.

2. Момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или случайной гибели груза.

3. Дату поставки товара, то есть определение момента фактической передачи продавцом товара в распоряжение покупателя или его представителя, например транспортной организации, – и, следова-

тельно, выполнения или невыполнения первым своих обязательств по срокам поставки.

Термины Инкотермс разделяют на 4 группы:

1. Группа E – Место отправки (Departure)
2. Группа F – Основная перевозка не оплачена (MainCarriageUnpaid)
3. Группа C – Основная перевозка оплачена (MainCarriagePaid)
4. Группа D – Доставка (Arrival).

Базисные условия поставки в зависимости от способа перевозки включают:

- все виды перевозки (морской, автомобильный, железнодорожный и авиационный транспорт) для условий EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP;
- перевозки морским транспортом – FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ;
- перевозки железнодорожным и автомобильным транспортом – DAF.

Правила для любого вида или видов транспорта

- EXW ExWorks / Франко завод
«ExWorks / Франко завод» означает, что продавец осуществляет поставку, когда он предоставляет товар в распоряжение покупателя в своих помещениях или в ином согласованном месте (т.е. на предприятии, складе и т.д.). Продавцу необязательно осуществлять погрузку товара на какое-либо транспортное средство, он также не обязан выполнять формальности, необходимые для вывоза, если таковые применяются.

- FCA FreeCarrier / Франко перевозчик
«FreeCarrier / Франко перевозчик» означает, что продавец осуществляет передачу товара перевозчику или иному лицу, номинированному покупателем, в своих помещениях или в ином обусловленном месте. Сторонам настоятельно рекомендуется наиболее чётко определить пункт в поименованном месте поставки, так как риск переходит на покупателя в этом пункте.

- CPT CarriagePaidto / Перевозка оплачена до
«CarriagePaidto / Перевозка оплачена до» означает, что продавец передаёт товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами) и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения.

- CIP CarriageandInsurancePaidto / Перевозка и страхование оплачены до

«CarriageandInsurancePaidto / Перевозка и страхование оплачены до» означает, что продавец передаёт товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами) и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения. Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки.

- DAT Delivered at Terminal / Поставка на терминале

«DeliveredatTerminal / Поставка на терминале» означает, 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. «Терминал» включает любое место, закрытое или нет, такое, как причал, склад, контейнерный двор или автомобильный, железнодорожный или авиа карго терминал. Продавец несёт все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения.

- DAP DeliveredatPlace / Поставка в месте назначения

"DeliveredatPlace / Поставка в месте назначения" означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несёт все риски, связанные с доставкой товара в поименованное место.

- DDP DeliveredDutyPaid / Поставка с оплатой пошлин

«DeliveredDutyPaid / Поставка с оплатой пошлин» означает, что продавец осуществляет поставку, когда в распоряжение покупателя предоставлен товар, очищенный от таможенных пошлин, необходимых для ввоза, на прибывшем транспортном средстве, готовым для разгрузки в поименованном месте назначения. Продавец несёт все расходы и риски, связанные с доставкой товара в место назначения, и обязан выполнить таможенные формальности, необходимые не только для вывоза, но и для ввоза, уплатить любые сборы, взимаемые при вывозе и ввозе, и выполнить все таможенные формальности.

Правила для морского и внутреннего водного транспорта

- FAS FreeAlongsideShip / Свободно вдоль борта судна

«FreeAlongsideShip / Свободно вдоль борта судна» означает, что продавец считается выполнившим своё обязательство по поставке,

когда товар размещён вдоль борта номинированного покупателем судна (т.е. на причале или на барже) в согласованном порту отгрузки. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар расположен вдоль борта судна, и с этого момента покупатель несёт все расходы.

- FOB FreeonBoard / Свободно на борту

«FreeonBoard / Свободно на борту» означает, что продавец поставляет товар на борт судна, номинированного покупателем, в поименованном порту отгрузки, или обеспечивает предоставление поставленного таким образом товара. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна, и с этого момента покупатель несёт все расходы.

- CFR Cost and Freight / Стоимость и фрахт

«CostandFreight / Стоимость и фрахт» означает, что продавец поставляет товар на борт судна или предоставляет поставленный таким образом товар. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна. Продавец обязан заключить договор и оплачивать все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара до поименованного порта назначения.

- CIF Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт

«Cost InsuranceandFreight / Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец поставляет товар на борт судна или предоставляет поставленный таким образом товар. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна. Продавец обязан заключить договор и оплачивать все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара до поименованного порта назначения. Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки.

Нужно учитывать, что использование правил Инкотермс имеет ряд следующих особенностей:

- Инкотермс не регулирует последствия, которые может иметь контракт в отношении права собственности на товар, и не содержит средств правовой защиты в случае нарушения контракта одной из сторон;

- только прямая ссылка на применение условий Инкотермс в тексте контракта является основанием для толкования настоящего контракта в соответствии с Инкотермс;

– при наличии в контракте ссылки на условия Инкотермс и одновременно статей, которые противоречат им или ограничивающие их, такие статьи являются предпочтительными.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте организацию таможенного регулирования в РФ.
2. Исследуйте процесс тарифного регулирования внешней торговли.
3. Укажите нетарифные (административные) меры регулирования внешней торговли.
4. Раскройте сущность таможенных платежей.
5. Охарактеризуйте методы определения таможенной стоимости.
6. Раскройте сущность таможенных режимов.
7. Рассмотрите процедуру таможенного оформления товаров.
8. Раскройте сущность товарной номенклатуры ВЭД.
9. Раскройте сущность процедуры декларирования товаров.
10. Раскройте сущность форм декларирования товаров.
11. Укажите сферу использования правил интерпретации международных торговых терминов Incoterms-2010.
12. Перечислите группы терминов Инкотермс и охарактеризуйте каждую из них.

Глава 4. СИСТЕМА ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно валютно-финансового законодательства РФ. Методы и инструменты валютного регулирования. Понятие валюты и ее виды. Конвертируемость валюты. Валютный курс и его виды. Валютный паритет. Факторы, влияющие на валютный курс. Теории и режимы валютного курса. Валютные операции и их виды. Национальная валютная система и ее структура. Золотовалютный резерв страны. Организация валютного контроля. Субъекты и объекты валютного контроля. Документы, используемые для целей валютного контроля. Паспорт сделки. Особенности и инструменты регулирования валютных рынков.

4.1. Основы валютно-финансового законодательства РФ

Валютное законодательство представляет собой совокупность правовых норм, определяющих порядок осуществления международных расчетов, операций с валютными ценностями и контроля за соблюдением валютного законодательства.

Валютное законодательство России состоит из трех блоков

Первый блок содержит специальные законодательные и правовые документы, посвященные валютному регулированию и валютному контролю. Базовым документом данного блока и валютного законодательства в целом является Федеральный закон от 10 декабря 2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Согласно Закону основными принципами валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации являются:

- приоритет экономических мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования;
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов;

- единство внешней и внутренней валютной политики Российской Федерации;
- единство системы валютного регулирования и валютного контроля;
- обеспечение государством защиты нрав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций.

На основании закона Банком России разрабатывается нормативно-правовая база по основным вопросам валютных правоотношений. К наиболее важным нормативным документам по отдельным направлениям валютного регулирования и контроля относятся следующие *инструкции Банка России*:

- от 28 апреля 2004 № 113-И «О порядке открытия, закрытия, организации работы обменных пунктов и порядке осуществления уполномоченными банками отдельных видов банковских операций и иных сделок с наличной иностранной валютой и валютой Российской Федерации, чеками (в том числе дорожными чеками), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, с участием физических лиц»;
- от 15 июня 2004 № 117-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами, уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок»;
- от 15 июля 2005 № 124-И «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями».

Второй блок валютного законодательства включает законодательные и нормативные документы, регулирующие внешнеэкономическую деятельность, а также деятельность институтов, осуществляющих операции с валютными ценностями, и институтов, выполняющих функции валютного регулирования и валютного контроля. К данному блоку относятся законы о Центральном Банке Российской Федерации, о банках и банковской деятельности, о рынке ценных бумаг, об иностранных инвестициях.

Третий блок валютного законодательства содержит законы всеобщего действия, такие как Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ.

4.2. Методы и инструменты валютного регулирования

Методы валютного регулирования включают в себя набор государственных принципов в сфере операций с валютными активами. Эти принципы определяются валютным законодательством, которое формируется на базе международных правовых норм, касающихся валютного оборота и контроля над ним. Главными задачами валютного законодательства являются формирование национального рынка валюты, разработка и правила применения методов валютного регулирования, установление основных функций и полномочий для контрольно-регулирующих государственных органов.

Методы валютного регулирования

1. Ограничение объема открытой валютной позиции

Разница между остатками активов и пассивов в иностранных валютах лимитируется для каждой финансовой организации с помощью инструкций и распоряжений Центрального банка. Значительные по размеру открытые валютные позиции создают валютный риск, как для оператора, так и для всей валютной системы в целом. Для минимизации этих рисков и устанавливаются лимиты на открытую валютную позицию.

2. Обязательность возврата экспортной выручки из-за рубежа

Каждый экспортер должен обеспечить поступление валютной выручки на свои валютные счета в национальных банках. Для работы с иными счетами в иностранной валюте экспортеру требуется специальное разрешение ЦБ. Экспортный контракт в обязательном порядке сопровождается паспортом сделки, являющимся инструментом контроля соблюдения требований закона.

3. Выдача государственных лицензий на проведение валютных операций

Деятельность коммерческих банков по определению является лицензируемой. Выделение валютных операций в отдельный вид, требующий специальной лицензии, позволяет более гибко регулировать банковскую активность на валютном рынке. Банки, имеющие право на ведение счетов в иностранных валютах, должны быть уполномоченными Центральным государственным банком.

4. Установление предельных сроков для реализации на внутреннем рынке экспортной выручки

Перечисленные методы валютного регулирования относятся к прямым (или административным). Кроме них, с помощью Централь-

ного банка, могут применяться также косвенные (или экономические) методы валютного регулирования. Примерами таких методов являются валютная интервенция на биржу, варьирование ставки рефинансирования, операции Центрального банка на открытом рынке в виде ревальваций или девальваций.

Валютное регулирование реализуется посредством определенного набора *инструментов* – рычагов, посредством которых государство регулирует валютные отношения. Их можно классифицировать следующим образом:

1 группа. Административные инструменты. В России сюда относят обязательную продажу на внутреннем валютном рынке валютной выручки экспортера, а также целый ряд законодательно закрепленных валютных ограничений. ЦБ РФ периодически изменяет процент продажи валютной выручки экспортерами. Чем выше доля обязательной валютной выручки, тем выше предложение иностранной валюты на валютном рынке.

2 группа. Рыночные инструменты.:

1) инструменты прямого регулирования оказывают непосредственное, прямое влияние на величину курса национальной валюты. К ним относят валютные интервенции и дисконтную политику. Валютные интервенции представляют собой действия ЦБ, направленные на покупку или продажу иностранной валюты на национальную. Промежуточной целью этого процесса является, как правило, поддержание курса национальной валюты, кроме того, валютные интервенции непосредственно приводят к увеличению или уменьшению денежной массы страны;

2) косвенные инструменты позволяют лишь косвенно, посредством макроэкономических факторов оказывать влияние на валютные отношения:

А. Денежно-кредитные инструменты: изменение норматива обязательных резервов, депонируемых в Банке России. Обязательные резервы – это своеобразный неприкосновенный запас денежных средств, который коммерческие банки не имеют право использовать для своих операций. Через них осуществляется контроль за совокупной денежной массой в стране. Покупателями ценных бумаг могут выступать физические и юридические лица. ЦБ продает ценные бумаги, увеличивая денежное предложение, спрос на ГЦБ падает, цены на них снижаются, в результате происходит возрастание процентных ставок по ценным бумагам государства. И наоборот, конечным результатом таких операций является изменение курса национальной валюты.

Б. Налогово-бюджетные инструменты: государственные расходы, которые осуществляются в двух формах. Первая форма – государственные закупки, т.е. трата денег на товары и услуги. Вторая – государственные трансфертные платежи, повышающие доходы определенных слоев населения.

4.3. Понятие валюты и ее виды. Конвертируемость валюты

Валюта представляет собой денежные единицы отдельных стран, а также международные денежные единицы, участвующие в международных экономических отношениях, связанных с расчётами и сделками.

Валюты можно классифицировать по определенным признакам и выделить основные соответствующие виды (табл. 2).

Таблица 2

Виды валют

Критерии классификации	Виды
1	2
Эмитенская принадлежность	<ul style="list-style-type: none"> – национальная валюта – денежная единица, эмитируемая национальной банковской системой, используется во внешнеэкономических связях и международных расчетах с другими странами; – иностранная валюта – денежные знаки иностранных государств, а также кредитные и платежные документы, выраженные в иностранных денежных единицах; – коллективная (наднациональная) валюта – условная расчетная единица, не имеет материальной формы (существует в виде не монет, банкнот, а в виде проводок по банковским счетам), не имеет собственной стоимостной основы (ее цена или курс рассчитываются на базе валютной корзины стран учредителей), не имеет конечного кредитора (банковского учреждения, обязующегося поддерживать курс в определенных пределах с помощью валютных интервенций), функционирует на основе межгосударственных соглашений и не подчинена законодательству ни одного государства отдельно;

1	2
	<p>А. СДР – специальные права заимствования (англ. special drawing rights) – международные платежные и резервные средства, выпускаемые Международным валютным фондом (МВФ) и используются для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах и в качестве расчетной единицы МВФ. СДР выполняет ряд функций мировых денег по регулированию платежных балансов, пополнению официальных валютных резервов, сравнению стоимости национальных валют;</p> <p>Б. Арабский расчетный динар, андское песо, переводной рубль и др.;</p> <p>– региональная валюта – самостоятельная единая валюта в рамках интеграционного образования (евро в рамках ЕС);</p> <p>– евровалюта – конвертируемая валюта любой страны, переведена на счета иностранных банков и используемая ими для операций во всех странах, включая страну эмитента этой валюты (евродоллар и т.д.)</p>
Режим использования	<p>– свободно конвертируемая валюта (СКВ) – национальная валюта, которая используется резидентами и нерезидентами страны по всем видам операций при отсутствии каких-либо законодательных ограничений на осуществление валютных сделок и реализуется на главных мировых валютных рынках;</p> <p>– частично конвертируемая валюта – национальная валюта стран, где существуют ограничения и / или специальные согласуемые процедуры на обмен валют по отдельным видам операций субъектами валютных сделок;</p> <p>– неконвертируемая валюта – это национальная валюта, функционирующая в пределах одной страны, не подлежит обмену на другие иностранные валюты</p>
Функциональная роль	<p>– валюта цены (валюта операции) – денежная единица, в которой выражена цена товара во внешнеторговом контракте или сумма предоставленного международного кредита (обычно свободно конвертируемые валюты);</p> <p>– валюта платежа – валюта, в которой происходит фактическая оплата товара во внешнеторговой операции или погашения международного кредита (может выступать любая валюта, согласованная между контрагентами);</p> <p>– валюта кредита – денежная единица, в которой предоставляются экспортные кредиты;</p>

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – валюта клиринга – используется при осуществлении межправительственных соглашений при обязательном зачете встречных требований и обязательств, возникающих из стоимостного равенства товарных поставок и услуг (клиринг); – валюта векселя – денежная единица, в которой выставлен вексель. Обычно во внутреннем обороте векселя выставляются в валюте страны, а в международном обороте – в валюте страны-должника, кредитора или третьей страны
Характер использования в валютной практике	<ul style="list-style-type: none"> – драгоценные металлы (за исключением ювелирных изделий) – золото, серебро, платина; – природные драгоценные камни; – денежные средства в виде законных платежных средств (наличности) или депозитов той или иной страны, которые могут служить международными средствами обращения или платежа; – платежные документы, выраженные в той или иной национальной валюте, применяются в международных расчетах (чеки, векселя, сертификаты, аккредитивы и т.п.); – фондовые ценности, выраженные в той или иной национальной валюте, используются в международных операциях (акции, облигации)
Внешняя (материальная) форма	<ul style="list-style-type: none"> – металлические валютные средства (монетарное золото); – неметаллические валютные средства (бумажные, кредитные)
Степень устойчивости по отношению к собственному номиналу и курсу других валют	<ul style="list-style-type: none"> – сильная или твердая валюта; – слабая или мягкая валюта
Возможность резервирования (накопления)	<ul style="list-style-type: none"> – резервная (ключевая) валюта – свободно конвертируемая валюта, которая используется для формирования золотовалютных резервов мировой банковской системы, проведения международной и национальной валютной политики и принимается МВФ для погашения кредитов и уплаты процентов (доллар США, евро, английский фунт стерлингов, японская йена, китайский юань, СДР)

Валютными отношениями называется совокупность денежных отношений, определяющих платежно-расчетные операции между национальными хозяйствами. Для того чтобы регулировать возникшие валютные отношения между странами, необходима валютная система. Основой любой валютной системы являются валюта и валютный курс.

Валютные операции – это сделки по купле-продаже наличной валюты и иных денежных документов иностранных государств.

Валютная выручка – это поступления иностранной валюты в качестве платы за продукты или услуги, экспортированные за границу или реализованные на внутреннем рынке за иностранную валюту.

Национальная валюта – установленная законом денежная единица соответствующего государства, которое в рамках своей юрисдикции реализует право ее монопольной эмиссии.

Иностранная валюта – денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов и монет, находящихся в обращении и являющиеся законным платежным средством на территории соответствующего иностранного государства. Иностранная валюта является объектом купли-продажи на валютном рынке, используется в международных расчетах, хранится на счетах в банках.

Международная счетная денежная единица (международная валюта) – валютная единица, используемая как условный масштаб для соизмерения международных требований и обязательств, установления валютного паритета и курса (например евро).

Евровалюта – национальные валюты отдельных стран, имеющие хождение за пределами страны-эмитента, операции с которыми осуществляются зарубежными банками в значительных масштабах. К евровалютам относятся евродоллары, евростерлинги, евройены. Евровалюты не имеют форму банкнот и обращаются исключительно в безналичной форме, т.е. путем перевода по счетам в банках.

Валюта цены контракта – денежная единица, в которой выражена цена товара во внешнеторговом контракте.

Валюта платежа – валюта, в которой происходит фактическая оплата товара во внешнеторговой сделке или погашение международного кредита. Валюта платежа может совпадать или не совпадать с валютой сделки. В этом случае прибегают к переводному курсу для пересчета валюты сделки в валюту платежа.

Валюта кредита – валюта, установленная партнерами при предоставлении кредита.

Валюта клиринга – валютная единица, используемая в клиринговых расчетах; в ней ведутся счета в банках и производятся различные операции между странами, заключившими платежные соглашения клирингового типа, в рамках которых предусмотрено строгое сбалансирование – уравнивание взаимного товарообмена по стоимости. Валюта клиринга функционирует исключительно в безналичной форме в виде бухгалтерских записей на банковских счетах. Ее источником является взаимное кредитование поставок товаров и оказание услуг странами-участниками платежного соглашения.

Валюта векселя – это валюта, в которой выставлен вексель.

Твердая валюта – устойчива по отношению к собственному номиналу, а также курсам других валют. Такая валюта обеспечивается золотом или другими ценностями (доллар США, английский фунт стерлингов и др.).

Мягкая валюта – валюта, неустойчивая по отношению к собственному номиналу, а также курсам других валют. К ним относится большинство валют в мире, в т.ч. и белорусский рубль.

Подавляющая часть денег, обращающихся на валютном рынке, находится в безналичном обороте. Лишь незначительная часть валютного рынка приходится на долю оборота наличной валюты.

Безналичный оборот валюты представляет собой чаще всего депозиты до востребования, которые переводятся из банка одной страны в другой национальный банк. Перевод может осуществляться в разной валюте и предполагает возможность конвертации валют.

Валюта корзинного типа – валюта, используемая для международных расчетов в рамках межгосударственных экономических интеграционных объединений (например евро). Курс таких валют определяется на основании валютной корзины. Валютная корзина представляет собой установленный набор валют, применяемый с целью расчета валютного курса национальной валюты. Количество валют в наборе, их состав, а также величина валютных частей определяются исходя из задач установления средневзвешенного курса. Специфическими «весами» при исчислении валютной корзины выступают показатели доли данной страны в совокупном валовом национальном продукте; во внешнеторговом обороте определенной группы стран.

В мировой экономике существует понятие резервных валют.

Резервная валюта – это национальные кредитно-денежные средства ведущих стран-участниц мировой торговли, которые ис-

пользуются для международных расчетов по внешнеторговым операциям и при определении мировых цен.

Для того чтобы *национальная валюта стала резервной, в стране должны поддерживаться определенные условия:*

1. Валюта должна быть свободно конвертируемой и достаточно стабильной.

2. Страна должна иметь развитую сеть кредитно-финансовых учреждений (в том числе за рубежом), организованный емкий рынок капиталов, валютный рынок, свободный рынок золота.

3. Необходимым условием является внедрение национальной валюты в международный оборот через государственные институты (центральные банки) и международные кредитно-финансовые организации (МВФ, МБРР и т.д.).

4. Должен действовать определенный правовой режим функционирования и использования этой валюты в данной стране и на мировых рынках.

5. Страна должна занимать устойчивые позиции в мировом производстве, на мировых рынках, иметь значительные золотовалютные резервы.

6. Страны ключевой, резервной валюты должны выполнять определенные обязательства перед другими государствами, в том числе: преодоление или сокращение дефицита платежного баланса; проведение политики сбалансирования внешних обязательств и официальных валютных резервов; поддержание стабильности валюты; не прибегать к валютным и торговым ограничениям.

Валютная конвертируемость (обратимость) – это возможность конверсии (обмена) валюты данной страны на валюты других стран. Конвертируемость валюты характеризует качество валюты. В зависимости от степени конвертируемости можно выделить три группы валют.

1. **Свободно-конвертируемая валюта (СКВ).** Такая валюта свободно и без ограничений обменивается на другие иностранные валюты, т.е. СКВ обладает полной внешней и внутренней обратимостью. Сфера обмена СКВ распространяется как на текущие операции (операции, связанные с осуществлением экспорта-импорта товаров и услуг), так и на операции, связанные с движением капиталов, например, получением внешних кредитов или иностранных инвестиций. Таким образом, можно сказать, что свободно-конвертируемой является валюта той страны, в которой законодательно не преду-

смотрено каких-либо ограничений при осуществлении любых операций с ней.

2. Частично конвертируемая валюта (ЧКВ). К таким валютам относятся национальные валюты тех стран, в которых применяются валютные ограничения для резидентов, а также по отдельным видам обменных операций.

3. Неконвертируемая (замкнутая) валюта (НКВ). Это национальная валюта, которая функционирует только в пределах данной страны и не обменивается на иностранные валюты. Разряд валюты определяет Международный валютный фонд. Кроме того, в международной торговле применяются валютные единицы, существующие только в безналичной форме – клиринговые валюты.

Функции валюты:

1. Инструмент обслуживания международных экономических отношений, международное платежно-покупательное средство.
2. Интернациональная мера стоимости, ценности товаров.
3. Мера стоимости, ценности национальных денежных единиц.

4.4. Валютный курс и его виды. Валютный паритет.

Факторы, влияющие на валютный курс.

Теории и режимы валютного курса

Валютный курс – цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты. Он показывает, какой объем иностранных товаров (активов) можно купить на определенную сумму национальных денег. Покупательная способность денег на внутреннем рынке показывает их способность обмениваться на товары этого рынка, на внешнем рынке валютный курс становится индикатором эффективности обмена национальных денег на иностранные товары.

Валютный курс определяется степенью развитости реального сектора страны, уровнем ее конкурентоспособности. Но он обладает и обратным действием на покупательную способность национальных денег. Падение курса национальной валюты обязательно повлечет за собой повышение внутренних цен по причине удорожания импорта.

Функции валютного курса:

1. Способствует обмену валютами при проведении внешнеэкономических операций.
2. Преодоление национальной ограниченности той или иной денежной единицы, превращение ее локальной ценности в интернациональную.

3. Служит основой сопоставления условий и результатов общественного воспроизводства национальных хозяйств (производительность труда, издержки производства и уровень заработной платы, темпы экономического роста, состояние торгового и платежного баланса и т.д.).

4. Корректировка механизма распределения мирового продукта и мировых доходов между странами.

5. Способствует периодической переоценке валютных активов и золотовалютных резервов мировой банковской системы.

Валютный курс можно классифицировать по следующим признакам:

- *по способу фиксации* различают: фиксированный, колеблющийся, плавающий;
- *по виду сделок*: курс срочных сделок, сделок спот;
- *по отношению к участникам сделки*: курс покупки, курс продажи, кросс-курс;
- *по учету инфляции*: реальный, номинальный.

Фиксированный валютный курс представляет собой официально установленное соотношение между национальными валютами, основанное на определяемых в законодательном порядке валютных паритетах. Фиксированный валютный курс использовался при сравнительно плавном экономическом развитии и практически исчерпал себя в условиях углубления противоречий в экономической и валютно-финансовой сферах.

На смену фиксированным валютным курсам пришли *колеблющиеся валютные курсы* – это курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения.

Разновидностью колеблющегося курса является *плавающий валютный курс*, который предполагает свободную обратимость валют и предусматривает увязку изменений рыночного курса с динамикой курса валют других стран или набора валют.

Валютный курс сделок спот представляет собой биржевые цены на кассовые сделки. Это означает, что сделки по купле-продаже валюты совершаются по курсу, который сложился на валютном рынке в момент заключения сделки со сроком исполнения в течение двух банковских дней.

Срочный валютный курс – это валютный курс, складывающийся на срочном валютном рынке. Он фиксируется в момент заключения срочной сделки для ее исполнения в будущем. При этом независимо

от валютного курса, который сложится на момент исполнения валютного контракта, данный курс не изменяется.

При совершении сделок по купле-продаже валюты банки используют различные курсы. Курс, по которому банки продают иностранную валюту за национальную, называется *курсом продавца*, а по которому покупают ее – *курсом покупателя*. Банки продают иностранную валюту за национальную дороже, чем покупают ее по курсу продавца. Разница между курсом покупателя и курсом продавца называется *маржей* и составляет прибыль банка по валютным операциям. На валютных рынках ряда стран устанавливаются не только курсы иностранных валют к национальной, но и так называемые кросс-курсы. *Кросс-курс* – это курсы иностранных валют друг к другу. В каждый момент любой кросс-курс можно легко получить расчетным путем из курсов иностранных валют к национальной.

Номинальный валютный курс – это относительная цена валют двух стран, или валюта одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Когда используется термин «валютный курс», то речь идет о номинальном обменном курсе. Он, как правило, существенно отличается от рыночного курса. Если цена единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах растет, говорят об обесценении (удешевлении) национальной валюты. И, наоборот, когда цена единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах падает, говорят об удорожании национальной валюты.

Реальный валютный курс характеризует соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны. В общем виде реальный валютный курс характеризует соотношение цен на товары за рубежом и в данной стране, выраженных в одной валюте. Иными словами, реальный валютный курс – это относительная цена товаров, произведенных в двух странах. Реальный валютный курс оценивает конкурентоспособность страны на мировых рынках товаров и услуг. Увеличение данного показателя, или реальное обесценение, означает, что товары и услуги за рубежом стали относительно дороже, и, следовательно, потребители как внутри страны, так и за рубежом предпочтут отечественные товары иностранным. Снижение данного показателя, или реальное удорожание, напротив, свидетельствует о том, что товары и услуги данной страны стали относительно дороже, и она теряет конкурентоспособность.

Котировки валют – это установление (фиксация) государственными (национальными) или крупными коммерческими банками

валютных курсов на основе существующих рыночных механизмов, законов, норм, правил, действующих в стране.

Существует *три метода котировки*:

Таблица 3

Методы котировок

Прямая (ценовая) котировка	<p>Курс единицы иностранной валюты (базовая валюта) выражается в национальной валюте (котируемая валюта).</p> <p>При прямом котировании доллар США выступает <u>базовой валютой</u> и стоит на первом месте в <u>валютной паре</u>: USD/CHF, USD/JPY, USD/CAD. Прямая котировка USD/JPY = 135,00 означает, что 1 доллар США стоит 135 японских йен</p>
Обратная (косвенная) котировка	<p>Курс национальной валюты выражается в определенном количестве иностранных денежных единиц.</p> <p>При обратном котировании доллар США является <i>котируемой валютой</i> и стоит на втором месте в валютной паре: EUR/USD, GBP/USD, AUD/USD, NZD/USD</p> <p>Обратная котировка = 1 / Прямая котировка Обратная котировка EUR/USD = 1,5000 означает, что 1 евро стоит 1,5 доллара США.</p>
Кросс-котировка	<p>Выражение курсов двух валют одна к другой через курс каждой из них к третьей валюте; соотношение между двумя валютами, которое вытекает из их курсов по отношению к третьей валюте.</p> <p>Как правило, кросс-курсы валют определяются по отношению к доллару США, при этом американский доллар не участвует в паре, но косвенно влияет на валютный курс.</p> <p>Основные пары кросс-курсов: EUR/JPY, EUR/GBP, EUR/CHF, GBP/JPY, GBP/CHF.</p>

Выделяют *две разновидности котировок*: официальная и рыночная (биржевая):

- официальные котировки осуществляются уполномоченными государственными институтами, публикуются в периодических изданиях и используются как справочная информация на определенную дату;
- рыночные котировки устанавливаются в обороте на валютном рынке, на валютной бирже. Рыночные валютные курсы более динамичные и поэтому наблюдается расхождение (курсовой перекося) между ними и официальными курсами.

В условиях демонетизации золота экономической основой формирования валютных курсов является паритет покупательной способности валют (англ. Purchasingpowerparity – PPP) – соотношение между уровнями покупательной способности валют, которые сопоставляются.

Покупательная способность валюты – количество товаров и услуг, которое можно получить за одну денежную единицу. Фактически валюты ряда стран привязаны к одной из валют ведущих стран мира или корзине валют. Законодательное установление соотношения между двумя или несколькими валютами определяет **валютный паритет**. **Валютный паритет** национальных денежных единиц лежит в основе их валютных курсов.

Валютный курс находится в настоящее время под влиянием многочисленных факторов, которые определяют спрос и предложение валюты, а следовательно, они определяют изменение валютного курса в ту или иную сторону. Все факторы можно подразделить на **структурные** (действующие в долгосрочном периоде) и **конъюнктурные** (которые вызывают краткосрочное колебание валютного курса).

Структурными факторами валютного курса являются:

1. *Состояние платежного баланса страны*

Он отражает соотношение доходов и расходов страны по торговым и неторговым сделкам. В том числе он отражает возрастание или уменьшение предпочтений потребителей данной страны в отношении иностранных или отечественных товаров. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как возрастает спрос на отечественную валюту со стороны иностранцев. В свою очередь пассивный платежный баланс является фактором понижения курса национальной валюты, так как страна испытывает недостаток иностранной валюты и, следовательно, повышается спрос на валютном рынке на иностранную валюту.

2. *Темп инфляции или относительное изменение уровня цен*

Чем выше темп инфляции в данной стране по сравнению с темпом инфляции в другой стране, тем ниже валютный курс данной страны, так как субъекты национальной экономики предпочитают покупать относительно более дешевые иностранные товары, а следовательно, и предъявляют больший спрос на иностранную валюту.

3. *Относительное изменение процентных ставок в разных странах*. Повышение реальной процентной ставки в данной стране является фактором стимулирования притока иностранных капиталов в финансовый сектор данной страны, а следовательно, является фактором повышения валютного курса данной национальной валюты.

4. *Степень использования определенной валюты на евrorынке, в международных расчетах*

Конъюнктурные факторы связаны с колебаниями деловой активности в определенной стране или на каком-то сегменте мирового рынка, с политическими процессами, спекулятивными операциями, слухами, прогнозами и т.д. Изменение валютного курса содержит в себе механизм регулирования экономики. При понижении валютного курса через стимулирование отечественного производства в конечном итоге достигается стабилизация валютного курса и даже могут возникнуть факторы, определяющие повышение валютного курса.

Режим валютного курса характеризует порядок установления курсовых соотношений между валютами.

Различают следующие виды режимов валютных курсов;

- 1) фиксированный;
- 2) «плавающий» курсы валют;
- 3) их варианты, объединяющие в различных комбинациях отдельные элементы фиксированного и «плавающего» курсов.

Такая классификация курсовых режимов в целом соответствует принятому МВФ делению валют на три группы:

- валюты с привязкой (к одной валюте, «валютной корзине» или международной денежной единице);
- валюты с большой гибкостью;
- валюты с ограниченной гибкостью.

При режиме **фиксированного валютного курса** центральный банк устанавливает курс национальной валюты на определенном уровне по отношению к валюте какой-либо страны, к которой «привязана» валюта данной страны, к «валютной корзине» или к международной денежной единице. Особенность фиксированного курса состоит в том, что он остается неизменным в течение более или менее продолжительного времени (нескольких лет или нескольких месяцев), т.е. не зависит от изменения спроса и предложения на валюту. Изменение фиксированного курса происходит в результате его официального пересмотра (девальвации – понижения или ревальвации – повышения).

Для стран, где валютные ограничения отсутствуют или незначительны, характерным является **режим «плавающих», или колеблющихся, курсов**. При таком режиме валютный курс относительно свободно меняется под влиянием спроса и предложения на валюту. Режим «плавающего» курса не исключает проведение центральным банком тех или иных мероприятий, направленных на регулирование валютного курса.

К промежуточным между фиксированным и «плавающим» вариантами режима валютного курса можно отнести:

- режим **«скользящей фиксации»** – центральный банк ежедневно устанавливает валютный курс исходя из определенных показателей: уровня инфляции, состояния платежного баланса, изменения величины официальных золотовалютных резервов и др.;

- режим **«валютного коридора»** – центральный банк устанавливает верхний и нижний пределы колебания валютного курса. Режим «валютного коридора» называют как режимом «мягкой фиксации» (если установлены узкие пределы колебания), так и режимом «управляемого плавания» (если коридор достаточно широк). Чем шире «коридор», тем в большей степени движение валютного курса соответствует реальному соотношению рыночного спроса и предложения на валюту;

- режим **«совместного», или «коллективного плавания», валют** – курсы валют стран-членов валютной группировки поддерживаются по отношению друг к другу в пределах «валютного коридора» и «совместно плавают» вокруг валют, не входящих в группировку.

Объектом национального и межгосударственного регулирования являются валютные ограничения и режим конвертируемости валют.

«Валютная корзина» – метод измерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору («корзине») других валют.

Международный Валютный Фонд объявил, что с 1 октября 2016 года введена новая корзина оценки стоимости специальных прав заимствования (СДР), включающей китайский юань (RMB), который считается свободно конвертируемой валютой и включается в корзину СДР в качестве пятой валюты наряду с **долларом США, евро, японской иеной и фунтом стерлингов**. Веса каждой валюты составляют: доллар США – 41,73 процента; евро – 30,93 процента; китайский юань – 10,92 процента; японская иена – 8,33 процента и фунт стерлингов – 8,09 процента.

С 1 октября 2016 года стоимость СДР составляет сумму стоимостей следующих сумм каждой валюты:

Доллар США – 0,58252

Евро – 0,38671

Китайский юань – 1,0174

Японская иена – 11,900

Фунт стерлингов – 0,085946

Валютные ограничения – это введенные в законодательном или административном порядке ограничения операций с национальной и иностранной валютой, золотом и другими валютными ценностями.

Различают ограничения платежей и переводов по текущим операциям платежного баланса и по финансовым операциям (т.е. операциям, связанным с движением капиталов и кредитов), по операциям резидентов и нерезидентов.

На межгосударственном уровне осуществляется регулирование валютных ограничений по текущим операциям. От количества и вида, практикуемых в стране валютных ограничений зависит режим конвертируемости валюты.

В эволюции теорий валютного курса условно выделяют три этапа:

I этап (XIX – первая половина XX в.) – накопление отдельных идей, концепций, моделей по курсообразованию:

- 1) идея Д. Рикардо относительно взаимозависимости между валютным курсом и внутренней покупательной способностью денег;
- 2) теория Г. Касселя – установление валютного курса на базе паритета покупательной способности возвращает международный рынок в уравновешенное состояние;
- 3) модели А. Маршала, Дж. Кейнса, Я. Тинбергена, Ф.Махлуп, основанные на товарном подходе к курсообразованию, то есть на взаимосвязи валютного и товарного рынков.

II этап (60–90-е гг. XX в.) – возникновение базовых теорий курсообразования:

- 1) теория оптимальных валютных зон (Р. Манделл, Р. Маккиннон, П. Кенен, Дж. Инграм и др.) и модель равновесия открытой экономики «Манделла-Флеминга» – подчинены выбору оптимального режима валютного курса;
- 2) «ранние» монетаристские модели (Дж. Билсон, Дж. Лонгворт, Р. Миз, К. Рогофф) базируются на денежной теории (валютный курс рассматривается как отражение относительной стоимости денег или относительной стоимости товаров с учетом феномена «жесткости» цен) и подходе с точки зрения активов (валютный курс рассматривается через относительную стоимость национальных и иностранных активов) – в условиях гибких цен валютный курс определяется денежным предложением, национальным доходом и краткосрочными процентными ставками;

- 3) монетаристская модель твердой цены Р. Дорнбуша (модель гиперреакции валютного курса) – построена на идеи паритета поку-

пательной способности как ориентира колебаний валютного курса в долгосрочной перспективе. Краткосрочная динамика обменного курса представляет собой слишком сильную реакцию на экономические шоки и ориентируется на рациональные ожидания;

4) модель общего равновесия А. Стокмена и Р. Лукаса – монетаристская модель с гибкими ценами, сочетающая элементы макро- и микроанализа, объясняя общее равновесие на рынках двух стран балансом на рынках товаров, труда, денежном и валютном рынках, а также на рынках иностранных и внутренних облигаций.

III этап – современный:

1) «новые» модели открытой экономики (М. Обстфельд, К. Рогофф, Ф. Энджел, Дж. Роджер) подчинены оптимизации валютной политики в направлении фиксации валютного курса или присоединения к валютному союзу;

2) разработка теорий, ориентированных на воздействие трансформационных процессов в странах с переходной экономикой на динамику валютных курсов (Дж. Саш, А. Берг, Н. Бочарова, Л. Красавина, А. Гальчинский и др.).

4.5. Валютные операции и их виды

Валютные операции – это контракты агентов валютного рынка относительно купли-продажи и предоставление займов в иностранной валюте на определенных условиях, в определенный момент времени.

Таблица 4

Основные виды валютных операций

Виды	Сущность
1	2
Депозитные	Краткосрочные (от 1 дня до 1 года) операции по размещению денежных средств в иностранных валютах под определенный процент с целью получения прибыли
Конверсионные	Операции между агентами валютного рынка по обмену определенного количества валют одной страны на валюту другой страны по согласованному курсу на определенную дату
Арбитражные	Операции, ориентированные на получение прибыли из-за разницы валютных курсов или процентных ставок

1	2
Спот	Текущие конверсионные операции, предусматривающие поставку валют на 2-й рабочий день со дня заключения сделки
Форвардные	Операции обмена валюты по согласованному курсу
Фьючерсные	Срочные операции, предусматривающие торговлю стандартными контрактами, в которых регламентированы сумма, метод расчета и срок
Опционные	Предусматривают право купить или продать валюту в будущем по курсу, зафиксированному на момент заключения сделки, но при незафиксированной дате поставки валюты в течение определенного периода
Своп	Операции, сочетающие куплю-продажу на условиях срочной поставки с одновременным контрсоглашением на определенный срок с теми же валютами

Источник: [5]

Тод (TOD) является наиболее простым вариантом валютных сделок, расчет по этой операции происходит в течение одного рабочего дня. Покупатель, осуществляя данный вид сделки, обязуется поставить валюту в срочном порядке, а продавец – оплатить в тот же момент.

Том (TOM) – это валютная операция, имеющая отсроченный характер, расчеты при такой сделке происходят на второй банковский день, то есть «завтра». Договор на обмен валюты может быть заключен сегодня, а оплата по заключенному договору может быть выполнена в течение следующего банковского дня.

Форвард (FORWARD) – данный вид защищает импортеров от существующих колебаний рыночных курсов валют, преимуществом данного вида является возможность импортера осуществлять покупку сырья и материалов даже в ситуации обесценивания национальной валюты. Форвардные зачастую позволяют выходить на планируемый уровень прибыли, опережая при этом конкурентов.

Своп (SWAP) – это своеобразная разновидность форвардного контракта, позволяющего приобретать валюту, однако его особенность заключается в том, что покупка происходит одновременно с продажей валюты, имеющей разные даты исполнения.

Фьючерс (futures) – это соглашение, которое обязывает обе стороны осуществлять поставки в строго регламентированном количестве и в оговоренный срок. При этом в основном используется для проведения операций в собственных целях и для хеджирования возможных рисков.

Опцион (OPTION) – это специфические виды валютных операций, во время которых покупатель может, но не обязан покупать валюту в заранее оговоренных объемах и по договоренной цене. Сделку покупатель имеет полное право разорвать в любое удобное ему время.

4.6. Национальная валютная система и ее структура. Золотовалютный резерв страны

Валютная система – это форма организации валютных отношений, закрепленная национальным законодательством (*национальная система*) или межгосударственным соглашением (*мировая и региональная системы*).

Различают национальную, мировую и региональную валютные системы.

Национальная валютная система сформировалась в рамках национальной денежной системы, которая регламентировала порядок денежных расчетов данной страны с другими государствами. Постепенно она обособилась от денежной системы.

Основные элементы национальной валютной системы:

- национальная валюта;
- национальное регулирование международной валютной ликвидности;
- режим курса национальной валюты;
- национальное регулирование валютных ограничений и условий конвертируемости национальной валюты;
- режим национальных рынков валюты и золота;
- национальные органы, осуществляющие валютное регулирование (законодательные органы, Центральный банк, Минфин, Минэкономики, таможенный комитет и др.).

По мере интернационализации хозяйственных связей на основе национальных валютных систем формируются механизмы межгосударственного регулирования международных и валютных отношений – мировая и региональная валютные системы. Их основные

принципы юридически закреплены межгосударственными соглашениями.

Основные элементы мировой и региональной валютных систем:

- виды денег, выполняющих функции международного платежного и резервного средства;
- межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;
- межгосударственная регламентация режимов валютного курса;
- межгосударственное регулирование валютных ограничений и условий валютной конвертируемости;
- режим мировых рынков валюты и золота;
- международные валютно-кредитные организации, осуществляющие межгосударственное регулирование валютных отношений (Международный валютный фонд (МВФ), Европейский валютный институт).

Национальная валютная система базируется на национальной валюте. **Национальная валюта** – денежная единица страны. Она существует в наличной форме (банкноты, монеты) и в безналичной (остатки на банковских счетах). Ее эмитентами являются национальные коммерческие и центральные банки.

Золотовалютные резервы – запасы резервных активов, которые могут использоваться для осуществления международных расчетов страны, выплат по долговым обязательствам как перед правительственными учреждениями, так и перед коммерческими и финансовыми структурами других государств и международных финансовых организаций. Резервы находятся в собственности и распоряжении государственных финансовых учреждений, к которым относятся центральные банки, министерства финансов (казначейства), валютные управления, стабилизационные валютные фонды.

Золотовалютные резервы государства служат показателем платежеспособности страны, ее возможности рассчитываться по обязательствам в каждый момент времени.

Золотовалютный резерв – это накопления с высокой ликвидностью, которые могут быть использованы для влияния на котировки национальной валюты, денежных интервенций, изменения государственного платежного баланса, участия страны в глобальных финансовых операциях, торговых транзакциях, инвестициях, оплаты долгов. Резервы применяются для ликвидации разрывов между по-

ступлениями и расходами по государственным международным финансовым операциям.

Современные золотовалютные резервы состоят из четырех основных компонентов – золотого запаса, свободно конвертируемой валюты (СКВ), резервной позиции в МВФ и специальных прав заимствования (СПЗ).

Золотые запасы являются централизованным резервом золота в виде слитков и золотых монет, которыми обладают центральные банки и международные валютно-финансовые организации. Золотые запасы используются как резервный фонд средств для международных платежей. При оценке стоимости золотых резервов большинство стран ориентируются на рыночную цену золота. В связи с постоянными колебаниями этой цены правительствам стран необходимо периодически переоценивать свои золотые запасы. Несмотря на демонетизацию золота, его роль как международного платежного и резервного средства сохраняется.

Запасы СКВ находятся, как правило, в безналичной форме и хранятся на корреспондентских счетах и краткосрочных депозитах в зарубежных банках, а также в форме ценных бумаг, выраженных в валюте, обращающихся на международном финансовом рынке. К этим бумагам относятся казначейские векселя и правительственные облигации как наиболее надежные виды фондовых инструментов. Определенная доля запасов иностранной валюты может храниться также в виде наличности в кассах Центрального банка.

Резервная позиция в МВФ – это особая форма активов, означает право страны-члена автоматически получать от фонда средства в иностранной валюте в пределах 25% квоты, а также суммы, ранее предоставленные в кредит Фонду. В связи с тем, что квота в МВФ, которая определяет долю каждой страны в капитале МВФ, на 75% вносится в национальной валюте, а на 25% – в СКВ, определенной Фондом, то именно на эту сумму может претендовать страна на получение ее в качестве кредита по первому требованию без каких-либо условий. Для использования этих средств, в отличие от стандартных кредитов МВФ, не устанавливаются временные ограничения и нет необходимости иметь предварительное согласие со стороны Фонда. Резервная позиция в МВФ является, по сути, тем лимитом, в рамках которого страна автоматически получает от Фонда необходимую ей иностранную валюту.

Специальные права заимствования (СПЗ или СДР по английской аббревиатуре *specialdrawingrights*) – это компонент золотова-

лютных резервов, представляющих запасы средств в эмитированных МВФ международных резервных и платежных средствах, которые распределяются между странами-членами пропорционально их квотам.

Золотовалютные резервы России включают:

- золото (монетарное, слитки);
- СКВ;
- запасы драгоценных металлов, в т.ч. серебра, платины, палладия;
- запасы драгоценных камней (в большей части – алмазов);
- специальные права заимствования (СДР);
- резервная позиция в МВФ;
- доли Фонда национального благосостояния (ФНБ) РФ и Резервного фонда РФ, которые считаются в зарубежной валюте, размещаются на счетах ЦБ РФ и вкладываются Банком России в зарубежные активы.

4.7. Организация валютного контроля. Субъекты и объекты валютного контроля. Документы, используемые для целей валютного контроля. Паспорт сделки

Валютный контроль представляет собой вид государственного контроля, состоящий в осуществлении органами валютного контроля и их агентами мероприятий, направленных на обеспечение законности при проведении валютных операций.

Объектами валютного контроля выступают те юридические и физические лица, действия которых в валютной сфере (валютные операции) являются предметом валютного контроля.

Субъекты валютного контроля – это те государственные органы, а в ряде случаев – негосударственные организации и учреждения, которые наделены полномочиями проводить мероприятия по проверке соблюдения валютного законодательства, т.е. органы и агенты валютного контроля.

Используемые субъектами валютного контроля методы – это наблюдение и проверка. Наблюдение состоит в сборе информации, регулярно предоставляемой участниками валютных операций. Проверка предполагает привлечение дополнительных источников информации. Метод наблюдения позволяет реализовать функцию контроля как элемента обратной связи в системе валютного регулирования.

ния. Метод проверки используется там, где контроль направлен на пресечение нарушений валютных правил.

Органы и агенты валютного контроля и их должностные лица в пределах своей компетенции и в соответствии с законодательством Российской Федерации имеют право:

- 1) проводить проверки соблюдения резидентами и нерезидентами актов валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования;
- 2) проводить проверки полноты и достоверности учета и отчетности по валютным операциям резидентов и нерезидентов;
- 3) запрашивать и получать документы и информацию, которые связаны с проведением валютных операций, открытием и ведением счетов.

Контроль за осуществлением валютных операций резидентами и нерезидентами, не являющимися кредитными организациями или валютными биржами, осуществляют в пределах своей компетенции федеральные органы исполнительной власти, являющиеся органами валютного контроля, и агенты валютного контроля.

В целях осуществления валютного контроля агенты валютного контроля в пределах своей компетенции **имеют право запрашивать и получать от резидентов и нерезидентов следующие документы** (копии документов), связанные с проведением валютных операций, открытием и ведением счетов:

- 1) документы, удостоверяющие личность физического лица;
- 2) документ о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;
- 3) документы, удостоверяющие статус юридического лица, – для нерезидентов, документ о государственной регистрации юридического лица – для резидентов;
- 4) свидетельство о постановке на учет в налоговом органе;
- 5) документы, удостоверяющие права лиц на недвижимое имущество;
- 6) документы, удостоверяющие права нерезидентов на осуществление валютных операций, открытие счетов (вкладов), оформляемые и выдаваемые органами страны места жительства (места регистрации) нерезидента, если получение нерезидентом такого документа предусмотрено законодательством иностранного государства;
- 7) уведомление налогового органа по месту учета резидента об открытии счета (вклада) в банке за пределами территории Российской Федерации;

8) регистрационные документы в случаях, когда предварительная регистрация была предусмотрена в соответствии с настоящим Федеральным законом;

9) документы (проекты документов), являющиеся основанием для проведения валютных операций, включая договоры (соглашения, контракты) и дополнения и (или) изменения к ним, доверенности, выписки из протокола общего собрания или иного органа управления юридического лица; документы, содержащие сведения о результатах торгов (в случае их проведения); документы, подтверждающие факт передачи товаров (выполнения работ, оказания услуг), информации и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, акты государственных органов;

10) документы, оформляемые и выдаваемые кредитными организациями, включая ведомости банковского контроля, банковские выписки; документы, подтверждающие совершение валютных операций, в том числе оформляемые и выдаваемые банками, расположенными за пределами территории Российской Федерации;

11) таможенные декларации, документы, подтверждающие ввоз в Российскую Федерацию и вывоз из Российской Федерации товаров, валюты Российской Федерации, иностранной валюты и внешних и внутренних ценных бумаг в документарной форме;

12) паспорт сделки;

13) документы, подтверждающие, что физические лица являются супругами или близкими родственниками, включая документы, выданные органами записи актов гражданского состояния (свидетельство о заключении брака, свидетельство о рождении), вступившие в законную силу решения суда об установлении факта семейных или родственных отношений, об усыновлении (удочерении), об установлении отцовства, а также записи в паспортах о детях, о супруге и иные документы, предусмотренные законодательством Российской Федерации;

14) документы, подтверждающие факт постоянного проживания физических лиц, являющихся гражданами Российской Федерации, в иностранном государстве в соответствии с законодательством этого государства.

Паспорт сделки – документ, служащий целям валютного контроля. Паспорт сделки оформляется в случае, если имеют место валютные операции между резидентом и нерезидентом, заключающиеся в осуществлении расчётов и переводов через счета резидентов.

дента, открытые в уполномоченных банках, а в некоторых случаях – через счета в банке-нерезиденте.

Оформление паспорта сделки необходимо в том случае, если указанные валютные операции осуществляются как платежи за вывозимые с таможенной территории или ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации товары, а также выполняемые работы, оказываемые услуги, передаваемую информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них, по внешнеторговому договору (контракту) (далее – контракт), заключённому между резидентом (юридическим лицом и физическим лицом – индивидуальным предпринимателем) и нерезидентом.

Второй случай, когда необходимо оформление паспорта сделки – осуществление валютной операции по кредитному договору или договору займа. Действующими нормативными актами (Инструкция ЦБР от 4 июня 2012 г. № 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами, уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением»).

Предусматриваются случаи, в которых оформление паспорта сделки не требуется (несмотря на то, что формально осуществляемые валютные операции попадают под указанные выше группы). **Если контракт заключён:**

- между нерезидентами и физическими лицами – резидентами, не являющимися индивидуальными предпринимателями, при осуществлении указанных резидентами валютных операций по контракту;
- между нерезидентом и кредитной организацией – резидентом;
- между нерезидентом и федеральным органом исполнительной власти, специально уполномоченным Правительством Российской Федерации на осуществление валютных операций в соответствии с частью 5 статьи 5 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» (такими органами являются Правительство РФ, ЦБ РФ, Минобороны (разведывательное подразделение)).

4.8. Особенности и инструменты регулирования валютных рынков

Валютный рынок – это система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих при осуществлении операций по покупке или продаже иностранной валюты, платежных документов в иностранных валютах, а также операций по движению капитала иностранных инвесторов.

На современном валютном рынке можно выделить следующие виды сделок:

- **Валютные операции с немедленной поставкой («спот»)**

Сделки спот – это сделки по покупке и продаже валюты на условиях её немедленной поставки банками-контрагентами в срок не позднее второго рабочего дня со дня заключения сделки, во время которой фиксируется курс продажи/покупки.

Валютные операции с немедленной поставкой являются самым мобильным элементом валютной позиции и заключают в себе определенный риск.

С помощью операции «спот» банки обеспечивают потребности своих клиентов в иностранной валюте, перелив капиталов, в том числе «горячих» денег, из одной валюты в другую, осуществляют арбитражные и спекулятивные операции.

- **Срочные сделки с иностранной валютой**

К срочным валютным сделкам относят форвардные, фьючерсные и опционные сделки, а также валютные свопы.

- **Форвардные сделки**

К форвардным относят сделки по купле-продаже валюты, при которой цена (курс покупки-продажи) определяется в момент заключения сделки, а поставка валюты, то есть исполнение обязательств сторонами, предусматривается в будущем.

Форвардные сделки совершаются по контрактам, условия которых (объем покупки/продажи, срок и место исполнения обязательств) индивидуальны и не являются стандартными.

- **Фьючерсные сделки**

К фьючерсным сделкам относят стандартные контракты купли-продажи валют, которыми торгуют на бирже. Подобные сделки совершаются на условиях, которые разрабатывает биржа и которые являются обязательными для всех, кто совершает операции с фьючерсами. Фьючерсы имеют стандартные сроки исполнения обязательств. Самым распространённым является трёхмесячный фьючерс.

Лидирующими биржами по торговле фьючерсными контрактами являются Чикагская товарная биржа (СМЕ), Нью-Йоркская товарная биржа (NYMEX), Лондонская (LIFFE), Сингапурская (SGX), Eurex, Парижская (MATIF). С апреля 1998 года на Чикагской товарной бирже (СМЕ) при технологической поддержке ММВБ впервые стали заключаться рублёвые фьючерсные контракты (номинал 500 тысяч рублей, срок шесть месяцев). Для оценки торговых позиций участников проведения взаимозачетов используется курс рубля к доллару, формирующийся на ММВБ. Физически рубли не вывозятся. Выигрывает тот, кто правильно прогнозирует курс валюты. Торговля фьючерсами осуществляется через клиринговую палату, которая является продавцом для каждого покупателя и покупателем для каждого продавца.

- **Опционы**

Опцион является производным финансовым инструментом договором, по которому покупатель опциона приобретает право, но не обязательство купить или продать определённое количество валюты в будущем по фиксированной цене (цена страйк). Покупатель опциона при уплате премии по опциону продавцу, которая является по сути ценой опциона, приобретает право либо купить (сделка «колл» – calloption), либо продать (сделка «пут» – putoption) в любой день, если это американский опцион; или на определённую дату раз в месяц, если это европейский опцион).

Торговлю валютными опционными контрактами осуществляют: крупнейшая в мире Чикагская биржа опционов, Европейская опционная биржа в Амстердаме – ЕОЕ, Австрийская биржа срочных опционов в Вене – ОстОВ.

- **Валютные свопы**

Валютный своп (англ. *swap* – мена, обмен) представляет собой сделку, сочетающую куплю-продажу двух валют на условиях немедленной поставки с одновременной контрсделкой на определённый срок с теми же валютами. Каждая сторона является одновременно продавцом и покупателем определённого количества валюты. Валютный своп не является стандартным биржевым контрактом.

По операциям «своп» наличная сделка осуществляется по курсу спот, который в контрсделке (срочной) корректируется с учетом премии или дисконта в зависимости от динамики валютного курса. При этом клиент экономит на марже – разнице между курсами продавца и покупателя по наличной сделке. Операции «своп» удобны для банков: они не создают открытой позиции (покупка покрывается

продажей), временно обеспечивают необходимой валютой без риска, связанного с изменением ее курса.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте нормативно-правовые акты валютно-финансового законодательства РФ.
2. Определите методы и инструменты валютного регулирования.
3. Раскройте сущность понятие валюты.
4. Перечислите виды валют.
5. Раскройте сущность понятия «конвертируемость» валюты.
6. Рассмотрите категорию валютный курс и перечислите его виды.
7. Рассмотрите категорию валютный паритет.
8. Перечислите факторы, влияющие на валютный курс.
9. Назовите теории и режимы валютного курса.
10. Охарактеризуйте валютные операции и их виды.
11. Исследуйте национальную валютную систему и ее структуру.
12. Рассмотрите золотовалютный резерв страны и его элементы.
13. Исследуйте процедуру организации валютного контроля.
14. Перечислите субъекты и объекты валютного контроля.
15. Назовите документы, используемые для целей валютного контроля. Паспорт сделки.
16. Охарактеризуйте особенности и инструменты регулирования валютных рынков.

Глава 5. ФОРМЫ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно правовых предпосылок выхода предприятий на внешний рынок. Классификация и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических торговых операций. Классификация и особенности осуществления внешнеэкономических операций по предоставлению услуг. Классификация и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических операций с интеллектуальной собственностью. Классификация и особенности осуществления производственных внешнеэкономических операций. Этапы и документальное оформление типовой внешнеторговой операции.

5.1. Правовые предпосылки выхода предприятий на внешний рынок

В настоящее время глобализация мировой экономики подталкивает предприятия к выходу на внешние рынки. Прежде чем выйти на внешний рынок, фирма должна установить целесообразность и перспективы осуществления на нем предпринимательской деятельности. При проведении такого анализа следует определить как преимущества, которые может иметь фирма, работая на внешнем рынке, так и возможные негативные для нее последствия.

В качестве положительных сторон внешнеэкономической деятельности обычно рассматривают:

- 1) расширение рынка продаж и увеличение за счет этого величины получаемой прибыли;
- 2) уменьшение себестоимости единицы товара за счет увеличения массовости его производства;
- 3) нестабильность национальной валюты;
- 4) заинтересованность в получении иностранной валюты;

5) нестабильность политической и экономической обстановки в стране происхождения товара;

6) несовершенство законодательной базы, регламентирующей предпринимательскую деятельность фирмы на внутреннем рынке;

7) получение доступа к дефицитным на национальном рынке ресурсам, которые к тому же могут быть более дешевыми;

8) уменьшение зависимости от внутреннего рынка и снижение риска потерь от возможных непредвиденных на нем обстоятельств;

9) увеличение жизненного цикла товара благодаря выходу на новые рынки;

10) устранение сезонных колебаний в спросе за счет возможных продаж товаров в странах с различными климатическими условиями;

11) повышение имиджа фирмы благодаря ее выходу на внешние рынки.

Наряду с указанными существует и ряд других факторов, определяющих целесообразность внешнеэкономической деятельности.

Основания для выхода фирмы на внешний рынок могут и должны рассматриваться на трех уровнях: глобальном, национальном и собственно фирменном. Мотивами для выхода на международный рынок могут служить следующие факторы:

– определенные тенденции на внутреннем рынке, выталкивающие фирмы за рубеж;

– рост фирмы и расширение ее сферы деятельности;

– необходимость поддержания и развития имиджа фирмы;

– стремление преодолеть зависимость от конъюнктуры внутреннего рынка с его специфическими характеристиками, рассеять риск и обеспечить возможность маневра ресурсами;

– стремление получить доступ к технологическим секретам;

– возможность использования государственных программ содействия международной торговле;

– стремление высвободить часть используемых на внутреннем рынке ресурсов для решения более сложных и перспективных задач.

Для того чтобы выйти на международный рынок, предприятие может ставить такие цели, как:

– завоевание стратегических позиций в странах, которые представляют собой важные рынки в силу своих размеров и потенциала;

- использование низких цен производства и сборки;
- создание стандартизованных товаров;
- внедрение на рынки товаров и услуг, защищенных протекционистскими мерами;
- наработка опыта, помогающего проникать с одного зарубежного рынка на другой;
- получение экономии средств за счет увеличения масштабов деятельности на рынках разных стран.

Выход предприятий на международный рынок требует соблюдения ряда условий:

- наличие соответствующих финансов, собственных и мобилизуемых со стороны;
- концепция товара или услуги, на которой строится коммерческо-хозяйственная деятельность;
- обеспечение качества товаров, соответствующего качеству товаров рыночных лидеров;
- установление цен, удовлетворяющих покупателей;
- предпродажной подготовки товаров;
- послепродажного обслуживания, позволяющего закрепить клиентуру;
- возможность предприятия устанавливать взаимоотношения с политическими властями и прессой, учитывать общественное мнение.

Формы проникновения на международный рынок

Важнейшими факторами, влияющими на выбор варианта вхождения компании на зарубежный рынок, следует считать:

- скорость вхождения на рынок;
- прямые и косвенные издержки по выходу на данный рынок;
- уровень возможного риска;
- сроки окупаемости инвестиций;
- степень остроты конкуренции;
- совокупную покупательскую способность населения страны, где расположен рынок.

В основу классификации видов деятельности на внешних рынках должны быть положены, прежде всего, два фактора. Во-первых, степень участия самого предприятия в выходе на внешние рынки, а во-вторых, необходимость при этом осуществления инвестиций (см. табл. 5).

Классификации способов выхода на внешние рынки

Финансирование ВЭД	Контроль над управлением ВЭД	
	Косвенный	Прямой
Без инвестирования	Выход с передачей полномочий по ведению ВЭД без инвестирования	Выход с сохранением контроля над управлением предприятия без инвестирования
С инвестированием	Инвестирование с потерей контроля над ВЭД	Прямые инвестиции без потери контроля над ВЭД

В результате все возможные способы выхода на внешние рынки могут быть объединены в четыре большие группы: первая – методы, основанные на передаче полномочий по ведению ВЭД на внешних рынках без инвестирования; вторая группа – методы ведения ВЭД самим предприятием без инвестирования; третья группа – методы, использующие инвестиции для ВЭД, однако степень участия предприятия в управлении капиталом за рубежом ограничена; четвертая группа – прямые инвестиции под непосредственным управлением фирмы-инвестора.

Классификация возможных способов выхода на внешние рынки на основе передачи полномочий по ведению операций на внешних рынках и использования для этих целей инвестиций (табл. 6).

Таблица 6

Классификация способов выхода на внешние рынки

Совокупность основных способов выхода на внешний рынок	Контроль над ВЭД	
	утрачивается	сохраняется
1	2	3
<i>Без инвестирования</i>		
Передача полномочий по экспорту	+	
Совокупность основных способов выхода на внешний рынок		
Использование экспортной франшизы		+

Окончание табл. 6

1	2	3
Использование коммерческих посредников	+	
Передача запатентованной лицензии	+	
Зарубежный трансферт ноу-хау	+	
Субподряд на экспортную продукцию		+
Субподряд, переданный иностранной фирме		+
Прямой экспорт		+
Оплачиваемый торговый представитель		+
Представительства предприятий за рубежом		+
Выставки, ярмарки		+
Техническая помощь за рубежом		+
<i>С инвестированием</i>		
Сдача завода «под ключ»	+	
Создание консорциумов фирм	+	
Совместные филиалы фирм за рубежом		+
Международные торги		+

Примечание: Символом «+» отмечено наличие признака классификации

Осуществляя выход на внешние рынки с помощью прямых инвестиций, фирмы используют их в следующих направлениях:

1. Производство товаров и услуг на территориях, расположенных наиболее выгодно к местам их реализации.
2. Создание за рубежом собственной инфраструктуры, необходимой для осуществления ВЭД.
3. Вывоз (бегство) капитала в страны, обеспечивающие снижение затрат на налоги и стабильные социально-экономические и политические условия жизни.

Центром ООН по транснациональным корпорациям выделяется четыре наиболее типичные причины производства товаров и услуг за рубежом (первое направление прямых инвестиций):

– ввоз из-за рубежа некоторых товаров и услуг невозможен или затруднен в силу их свойств или существующих ограничений;

- производство товаров и услуг на месте оказывается более эффективным способом обслуживания этого зарубежного рынка;
- страна приложения предпринимательского капитала оказывается наиболее дешевым местом производства товаров и услуг для их поставки на мировой рынок, включая и рынки страны происхождения инвестиций;
- для некоторых видов продукции, особенно технически сложных, важны послепродажное обслуживание, консультационные и другие услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке.

Выход на внешние рынки с использованием инвестиций осуществляется как созданием собственных зарубежных предприятий, так и покупкой иностранных предприятий.

Согласно другому подходу, создание предприятия на внешнем рынке происходит тремя путями: учреждением за рубежом новой фирмы (самостоятельно или с новым партнером), покупкой существенной доли в уже действующей за рубежом фирмы, выкупом (поглощением) иностранной фирмы.

5.2. Классификация и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических торговых операций

Около 80% внешнеэкономических операций приходится на осуществление торговых операций. Экономическую сущность торговли определяют как перераспределение результатов человеческого труда от одной стадии производства к другой, как передачу товаров от производителей к потребителям.

Формы торговли

1. По специфике регулирования:

А. Обычная торговля не предусматривает предоставление одним государством другому на взаимной основе или в одностороннем порядке каких-либо льгот в торговом режиме. Страны во взаимной торговле будут облагать ввозимые товары максимальным пошлиной. Обычная торговля и соответствующий торговый режим возникают в условиях отсутствия торговых, торгово-экономических соглашений и договоренностей между странами. Кроме повышенной ставки таможенного обложения, применяются жесткие инструменты регулирования товарных потоков – количественные ограничения, админи-

стративные формальности, обычная система налогообложения импортных товаров и т.п.

Б. *Торговля по режиму наибольшего благоприятствования* (см. глава 3 раздел 3.3).

В. *Преференциальная торговля* предусматривает предоставление одним государством другому на взаимной основе или в одностороннем порядке льгот в торговом режиме. Подобные торговые преференции применяются во всех сферах торгового и экономического регулирования. Преференции предоставляются на основании участия в таможенных и экономических союзах, международных организациях, в результате двух- и многосторонних договоренностей и соглашений.

Разновидностью преференциальной торговли является *приграничная торговля* как вид международного товарообмена между предприятиями и организациями, которые расположены в приграничных районах соседних государств. Условия такой торговли регулируются соответствующими договоренностями и соглашениями между государствами, но общей чертой приграничной торговли является ее направленность на удовлетворение местных потребностей по производству товаров в пределах приграничной территории, а также товаров, предназначенных для потребления в этой же территории.

Г. *Дискриминационная торговля* возникает в результате применения в торгово-экономических отношениях жестких ограничительных мер (эмбарго, торговый бойкот, торговая блокада) или других инструментов, которые дискриминируют права торгового партнера. Дискриминация во внешней торговле является отходом от принципа равного режима для всех торговых партнеров – принципа недискриминации.

2. По специфике взаимодействия субъектов:

А. *Традиционная (простая) торговля*, то есть «свободный» экспорт и импорт товаров и услуг, не обусловленный кооперационными связями и обязательствами относительно сбалансированного обмена товаров.

Б. *Торговля по кооперации*, в отличие от традиционной торговли, характеризуется долгосрочной согласованностью непосредственных производственных связей.

Сбытовая кооперация как сотрудничество в сфере реализации продукции на рынке представляет собой процесс согласования действий юридически независимых производителей. Разновидностью сбытовой кооперации является торговля в составе консорциумов, т.е. создание временных объединений независимых компаний для

получения заказов вследствие прямых переговоров с потенциальными заказчиками или участия в международных тендерах.

В. *Компенсационная торговля* – специфика взаимоотношений экспортера и импортера заключается в том, что продажа товаров (услуг) связывается с соответствующей закупкой или, наоборот, закупка товаров (услуг) обуславливается продажей. При этом оплата предусматривается поставками товаров и / или услуг в дополнение или вместо финансового урегулирования, а соглашение может быть оформлена как одним, так и несколькими связанными контрактам.

Согласно терминологии Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК), все виды товарообменных и встречных сделок объединяются понятием «*международные компенсационные сделки*», согласно которым фирмы разных стран договариваются о том, что конкретные действия (поставка товаров, услуг или технологии) одной из сторон будут компенсироваться четко определенным в соответствующих договорных документах способом и в установленных в них размерах другими конкретными действиями (поставкой товаров, услуг, технологии) другой стороны.

При этом в понятие встречной торговли не включаются товарообменные (бартерные) операции. Итак, в документах комиссии говорится, что, «в отличие от бартера, встречная торговля связана с использованием средств:

- 1) как средства определения цен на товар;
- 2) для финансирования одной или обеих сторон в период совершения сделки;
- 3) для непосредственной оплаты активного сальдо обмена экспортных и импортных товаров.

Встречная торговля – это торговые соглашения, при которых продажа определенного вида товаров (услуг) является условием приобретения других товаров или услуг. Продавцы ради возможности продажи своих товаров идут на то, чтобы получить от своих покупателей не денежный эквивалент стоимости, а товарный, который они используют в собственном производстве или реализуют на внешнем рынке. Покупатели же, которые не имеют валюты, получая необходимые изделия, одновременно способствуют развитию национального экспорта.

Основными формами встречной торговли являются:

- встречные закупки товаров за счет стоимости поставленных товаров;
- комплектация импортного оборудования частями и деталями производства страны-импортера;

- компенсационные сделки, по условиям которых погашение финансового или товарного кредита, предоставленного страной, поставляющей технологическое оборудование, осуществляется поставками товаров, сделанными другими предприятиями. Операция предполагает валютный остаток – **неконвертированное сальдо**;

- операции с давальческим сырьем (толлинг);
- выкуп устаревшей продукции.

Компенсационные соглашения предусматривают, что экспортер товара дает согласие на то, что импортер полностью или частично оплачивает его поставки товарами, а соглашение на закупку и соглашение на продажу объединены в одном контракте.

Встречные закупки отличаются от компенсационных соглашений тем, что разрабатываются вместе два отдельных договора: договор на продажу и договор на закупку. Соглашения встречной закупки могут иметь две формы – форму параллельной закупки, при которой продажа и закупка происходят одновременно, и форму предварительной закупки, при которой экспортер сначала выполняет свои обязательства по импорту, с тем чтобы иметь возможность выполнить свой экспортный контракт.

Соглашения, предусматривающие возмещение, являются гибкой формой соглашения о встречной закупке и характерны для крупных контрактов между правительствами (поставка вооружения, самолетов, энергетического оборудования и т.д.).

Формой компенсационных соглашений является **бартер** – обмен определенного количества одного товара на другой в виде натурального обмена без применения механизма валютно-финансовых расчетов.

Бартерные сделки относятся к таким, которые предусматривают:

1) *производственную кооперацию* – в случае, когда по этим договорам осуществляются операции по поставке сырья, материалов, узлов, деталей, запасных частей, полуфабрикатов, комплектующих и других изделий отраслевого и межотраслевого назначения, технологически взаимосвязанных и необходимых для совместного изготовления конечной продукции, а также операции по предоставлению услуг по проектным и ремонтным работам, техническому обслуживанию и технологическим операциям;

2) *консигнацию* – в случае, когда по этим договорам осуществляются операции по реализации товаров, в соответствии с которыми одна сторона (консигнатор) обязуется по поручению другой стороны

(консигнанта) в течение указанного времени за обусловленное вознаграждение продать с консигнационного склада от своего имени товары, принадлежащие консигнанту;

3) *комплексное строительство* – в случае, когда по этим договорам осуществляются операции выполнения проектных и проектно-изыскательских работ, передачи «ноу-хау» в области строительства и производства строительных материалов, конструкций, выполнения строительно-монтажных и специальных строительных работ, в том числе выполнения договоров о реализации проектов по схеме «строить – эксплуатировать – передавать», осуществление шефмонтажа и авторского надзора в строительстве, выполнение пусконаладочных и гарантийных работ (услуг), а также поставки машин и механизмов, оборудования, строительных конструкций и материалов для выполнения указанных работ;

4) *поставку сложных технических изделий* – в случае, когда по этим договорам осуществляются операции по поставке оборудования частями или технических изделий, требующих установки, монтажа, наладки, гарантийного обслуживания и ввода их в действие на месте эксплуатации, а также сложных технических изделий, срок изготовления и транспортировка которых превышает 90 дней;

5) *поставки товаров специального назначения* – в случае, когда по этим договорам осуществляются операции по поставке товаров, перечень которых определяется Правительством.

3. По специфике предмета торговли:

А. Торговля сырьевыми товарами.

Б. Торговля промышленными товарами, машинами и оборудованием, в т.ч. товарами широкого потребления и машинно-технической продукцией (готовой, в разобранном виде, комплектным оборудованием).

В. Торговля продукцией интеллектуального труда, в т.ч. патентами и лицензиями и инжиниринговыми услугами.

Г. Торговля услугами.

Торговля сырьевыми товарами. К обобщенному понятию «сырьевые товары», как правило, относятся: минеральное сырье, продукты его обогащения и переработки (черные и цветные металлы) сельскохозяйственное сырье растительного и животного происхождения и продукты их первичной переработки, а также продовольственные товары; химическая продукция (синтетический каучук, искусственные волокна, пластмассы и др.).

5.3. Классификация и особенности осуществления внешнеэкономических операций по предоставлению услуг

Во внешнеэкономической сфере понятие «услуги» имеет более широкое толкование: это и есть, по сути, тот же товар, реализация которого приносит его производителю материальное вознаграждение.

Торговля услугами классифицируется по-разному.

Согласно классификации *Международного валютного фонда (МВФ)* услуги классифицируются:

1. Транспортные перевозки, в т.ч.:
 - пассажирские;
 - багажные;
 - грузовые.
2. Поездки, в т.ч.:
 - деловые (командировка);
 - личные (туризм).
3. Связь.
4. Строительство:
 - подготовка строительных площадок;
 - основные строительные работы;
 - строительные работы завершающего цикла;
 - строительство «под ключ».
5. Страхование нерезидентов страховыми компаниями-резидентами.
6. Финансовые услуги между резидентами и нерезидентами.
7. Компьютерные и информационные услуги, в т.ч.:
 - консультации в области компьютерных программ;
 - информационные услуги;
 - обслуживание компьютеров.
8. Пользование правами собственности и использования оригиналов или прототипов на основании лицензий с выплатой лицензионных платежей, в т.ч.:
 - роялти, то есть периодические платежи по итогам пользования лицензией;
 - паушальные платежи, то есть одноразовые выплаты по результатам экспертных оценок.
9. Другие бизнес-услуги, в т.ч.:
 - посреднические услуги;
 - аренда (краткосрочная – рентинг, среднесрочная – хайринг, долгосрочная – лизинг);

– другие деловые, профессиональные и технические услуги (правовые, бухгалтерские, управленческие, рекламные а также инжиниринг, геологоразведка и т.д.).

10. Личные, культурные, спортивные и рекреационные услуги.

Инжиниринг как особый вид предпринимательства имеет специфические особенности:

1) является одной из форм услуг производственного назначения, что воплощается не в вещественной форме продукта, а в его полезном эффекте. Этот полезный эффект имеет материальный носитель – проектная и техническая документация, графики или не имеет его (обучение, управление);

2) связан с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализации материальных благ и услуг, рассчитанных на промежуточное и конечное потребление;

3) является объектом купли-продажи, то есть имеет коммерческую характеристику;

4) в отличие от франчайзинга и ноу-хау, имеет дело с репродуцируемыми услугами, то есть с услугами, стоимость которых определяется общественно необходимыми затратами времени на их производство, и поэтому требуется много продавцов для их реализации.

Инжиниринговые операции – это обособленный в самостоятельную сферу деятельности комплекс услуг коммерческого характера, способствующий производству и реализации продукции.

Цикл инжиниринга состоит из следующих этапов:

- исследование маркетинговой целесообразности проекта;
- изучение технических возможностей реализации проекта, его технико-экономическая оптимизация и упорядочение;
- оценка поступивших проектов;
- упорядочение проектов под избранное оборудование;
- подготовка торгов на необходимые работы и одновременное наблюдение за изготовлением оборудования, его испытаниями;
- координация соответствующих работ, поставок и монтажа;
- помощь в подготовке обслуживающего персонала;
- сдача предприятия заказчику «под ключ» и запуск его в эксплуатацию;
- наблюдение и консультации во время эксплуатации объекта после сдачи.

Инжиниринговые услуги характеризуются следующими особенностями:

1. Инжиниринговый цикл «товар в руках». После того, как объект строительства сдан «под ключ», заказчик привлекает инжиниринговую фирму для подготовки инженерного и технического персонала, организации процесса производства, включая материально-техническое обеспечение и выпуск готовой продукции. Такое условие в соглашении с инжиниринговой фирмой и называется «товар в руках».

2. Инжиниринговый цикл «рынок в руках». Это высшая категория услуг, которые принимают на себя инжиниринговые фирмы. Условия сделки «рынок в руках» означают, что инжиниринговая фирма исследует рынок, организует рекламу, формирует систему сбыта и реализует первую партию товара.

3. Реинжиниринг предусматривает создание новых бизнес-процессов на предприятиях без учета действующей организации бизнеса, непрерывное управление их улучшением. При этом бизнес-процесс рассматривается как последовательность прямых действий, проводимых вне действующей организационной структуры, в то время как функции, закрепленные за отделами, обеспечивающими достижение конечных результатов процесса.

Итак, реинжиниринг – это фундаментальный пересмотр и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в таких ключевых для бизнеса показателях результативности, как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность.

Реинжиниринг ведет к таким изменениям в организации бизнеса:

- освобождение от менталитета «плановиков»;
- трансформация бюрократической системы управления предприятием в перекрестное построение организации;
- ориентации на нужды потребителей, а не на производство;
- оптимизации организационной структуры предприятия, подчинение ее рынка.

5.4. Классификация и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических операций с интеллектуальной собственностью

14 июля 1967 в Стокгольме была подписана Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности.

В статье 2 Конвенции дано определение всех понятий по интеллектуальной собственности, которая определена как права, относящиеся к:

- литературным, художественным и научным произведениям;
- исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионных передач;
- изобретениям во всех сферах деятельности человека;
- научным открытиям;
- промышленным образцам;
- торговым маркам, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям, символам, брендам;
- защите от недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях.

К международно-правовым документам в области интеллектуальной собственности следует отнести Парижскую конвенцию, Бернскую конвенцию, Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (Соглашение TRIPS), Договор о законах в отношении торговых марок и Договор о патентном праве.

Право интеллектуальной собственности делится на:

- авторское право и смежные права;
- право промышленной собственности.

Авторское право – это право авторов на литературные и художественные произведения, например, письменные, музыкальные, драматические и кинематографические, произведения живописи, графики и скульптуры.

С авторским правом тесно связаны так называемые смежные права.

Есть три разновидности смежных прав:

- право на исполнение,
- право на фонограммы,
- право на радио- и телевизионные программы организации вещания.

Право промышленной собственности – это право на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, торговые марки, фирменные наименования, географические указания, то есть право на результаты интеллектуальной деятельности и право на коммерческие обозначения. Также к объектам права промышленной собственности относится защита от недобросовестной конкуренции. Право промышленной собственности распространяется не только на промышленность и торговлю, но и на области сельскохозяйственно-

го производства и добывающей промышленности и на все продукты промышленного или природного происхождения.

Традиционно содержание понятия «интеллектуальная собственность» отождествляется с патентами, лицензиями, ноу-хау, авторскими правами, личными изобретениями и знаниями.

5.5. Классификация и особенности осуществления производственных внешнеэкономических операций

Система производственных отношений во внешнеэкономической деятельности представлена:

- лизинговыми операциями,
- кооперацией во всех сферах хозяйствования;
- разновидностями совместного предпринимательства.

Лизинговая операция представляет собой нечто среднее между кредитом и арендой. Сущность заключается в передаче лизингодателем лизингополучателю материальных ценностей во временное пользование с выплатой стоимости услуг в процентах за предоставление фактического кредита. Но в отличие от кредита объект остается в собственности лизингодателя. Одновременно указанная операция имеет отличия от традиционной аренды:

- процедура предоставления услуг арендатору осуществляется финансовыми учреждениями (лизинговыми компаниями);
- продолжительность лизинга меньше срока износа объекта;
- в отличие от обычной аренды в лизинговой сделке участвуют как правило три субъекта: арендодатель; арендатор; поставщик услуги – финансовая фирма по выпуску или доставке оборудования по заявке арендатора.

Лизинг является:

- международным, если как минимум два субъекта находятся в разных странах;
- косвенным, когда совладельцем фирмы-лизингодателя или лизингополучателя является иностранное лицо;
- прямым, когда все участники сделки представляют собой полностью лиц – резидентов разных стран;
- экспортный, когда услугу предоставляет национальный субъект;
- импортный, когда услугу получает национальный арендатор;
- оперативный на период, значительно меньше срока износа;

- финансовый со средне- и длительным сроком договора, полным износом объекта;
- групповой с коллективной эксплуатацией объекта;
- преференциальный (льготный)
- компенсационный как часть взаимозачета за поставку определенного товара или услуги;
- генеральный с правом получения дополнительных услуг, других лизинговых.

Международный лизинг может осуществляться в форме бартерного или компенсационного лизинга.

Бартерный лизинг – форма лизинга, предусматривающая вместо лизинговых платежей поставку лизингополучателем лизингодателю при условии согласия последнего любых товаров, которые он имеет.

Компенсационный лизинг – форма лизинга, предусматривающая в качестве лизинговых и платежей поставки лизингополучателем лизингодателю товаров, производимых с использованием объекта лизинга. В этом случае товары поставляются как лизинговые платежи по договорам лизинга, подлежат таможенному оформлению в установленном порядке согласно таможенному режиму экспорта.

Лизинг дает возможность:

- 1) получать любое оборудование для пользования без его полной оплаты, то есть организовать новое производство без мобилизации необходимых значительных финансовых ресурсов;
- 2) испытать оборудование в производстве, чтобы определиться с возможностью его выкупа по остаточной стоимости;
- 3) использовать сезонное оборудование только в течение периода, когда оно требуется;
- 4) не увеличивать суммы привлеченного капитала, т.е. поддерживать оптимальное соотношение собственного и привлеченного капитала;
- 5) получить широкий спектр сопутствующих услуг по наладке и обслуживанию оборудования, приобретенного по договору лизинга;
- 6) претендовать на налоговые льготы, поскольку, во-первых, арендная плата пользователя оборудования в лизинговой сделке относится на производственные затраты, затем уменьшает налогооблагаемую прибыль и величину налогооблагаемой прибыли, во-вторых, налоговое законодательство предусматривает для лизинговых сделок систему ускоренной амортизации, т.е. дополнительных льгот не только лизингодателю, но и лизингополучателю;

7) расширить возможности сбыта продукции для предприятий-производителей, которые берут оборудование в лизинг;

8) лизинг в сочетании с амортизационными льготами направлен на ускорение процесса обновления техники и технологии производства с подключением всех составляющих повышения эффективности национальной экономики (производительность труда, ресурсоемкость, капиталоемкость, качество продукции, ускорение оборота капитала и др.).

Продолжительность срока аренды колеблется от 1 суток до периода износа оборудования. Срок, который указан в договоре, является безотзывным. Это подчеркивает способность сторон расторгнуть договор только в случае нарушения обязательств с одной стороны. Срок договора аренды может быть продлен только с согласия обеих сторон. При окончании периода соглашения арендатор должен либо вернуть оборудование, либо выкупить его по конечной стоимости.

В статье об условиях и формы вознаграждения (арендной платы) должны быть обсуждены порядок установления платежа, его формы и сроки. В арендную плату включается полная цена оборудования, пошлины и сборы, а также расходы на техническое обслуживание и ремонт.

Арендная плата может иметь две формы:

- постоянная ставка в течение срока действия договора;
- прогрессивно-понижающая ставка в зависимости от продолжительности договора.

Арендодатель остается собственником объекта аренды и заинтересован в его сохранении. Поэтому в договоре должны быть предусмотрены обязанности владельца в указанный срок доставить оборудование в пригодном для эксплуатации состоянии, способствовать арендатору в обучении персонала, осуществить за свой счет ремонт или полное техническое обслуживание. Арендатор обязан использовать оборудование в соответствии с требованиями инструкций. Он может застраховать оборудование, но эта функция, как правило, принадлежит арендодателю. Появление субарендатора должна обязательно отражаться в тексте договора.

Традиционным для лизинга является указание минимального срока, в течение которого договор нельзя разорвать. Не позднее месяца лизингодатель может предложить лизингополучателю соглашение о форме дальнейшего пользования объектом:

- продление срока соглашения;
- продажа объекта по определенной цене, в том числе по конечной стоимости.

Состав лизинговых платежей имеет следующие элементы:

- сумма амортизации имущества;
- сумма процентов за кредит при приобретении имущества;
- комиссионное вознаграждение лизингодателю;
- страховые платежи по договору страхования имущества;
- дополнительные услуги лизингодателя;
- налоги и другие обязательные платежи и т.д.

По форме платежи могут быть денежными, компенсационными (встречной продукции), смешанными.

По периодичности выплат различают ежемесячные, квартальные, полугодовые, годовые платежи.

Лизинговые платежи являются переменной величиной. Чем быстрее будет погашаться сумма лизингового платежа, тем меньше будут начисляться проценты на оставшуюся стоимость. Расчет лизинговых платежей может осуществляться по следующей схеме:

$$ЛП = A + ПК + П_{ком} + ПУ + ВС, \quad (1)$$

где $ЛП$ – сумма лизингового платежа;

A – сумма амортизационных отчислений;

$ПК$ – сумма за полученный кредит на покупку имущества;

$П_{ком}$ – сумма комиссионного вознаграждения лизингодателя (в процентах к стоимости имущества)

$ПУ$ – сумма платежа за дополнительные услуги лизингодателя;

$ВС$ – сумма НДС, которую необходимо уплатить в бюджет.

Международными арендными операциями занимаются специализированные лизинговые фирмы, а также подразделения банков и других финансовых учреждений. Лизинговые фирмы чаще всего являются филиалами и дочерними компаниями крупных промышленных, торговых и финансовых учреждений.

Следующей формой производственных внешнеэкономических операций является **международная кооперация**, которая развивается в различных формах:

- кооперация, которая реализуется через договор и не сопровождается созданием любых организационных структур;
- кооперация, которая реализуется через международные хозяйственные объединения.

Основными признаками международной производственной кооперации являются:

- предварительное согласование сторонами в договорном порядке условий совместной деятельности;

- наличие субъектов производственного кооперирования промышленных предприятий из разных стран;
- координация хозяйственной деятельности предприятий-партнеров из разных стран в определенной, взаимосогласованной сфере деятельности как главный метод сотрудничества;
- закрепление в договорном порядке главных объектов кооперирования – готовых изделий, компонентов, полуфабрикатов, технологий и т.п.;
- распределение между партнерами заданий в рамках согласованной программы, закрепление за ними производственной специализации с учетом основных целей кооперационного соглашения;
- осуществление взаимных или односторонних поставок товаров по согласованному графику выполнения производственных программ в рамках соглашения по кооперации, а не как следствие выполнения обычных договоров купли-продажи;
- долгосрочность и стабильность отношений повышает заинтересованность партнеров в этом виде связей и ведет к установлению между кооперантами устоявшихся производственных связей, тесного взаимодействия и взаимозависимости.

В последние десятилетия производственная кооперация значительно расширила свои границы за счет привлечения к согласованному сотрудничеству таких сфер деятельности, как научно-технические исследования и разработки, подготовка производства, сбыт, организация торговли. Это привело к появлению понятия *промышленное сотрудничество*, которое по своему охвату значительно шире производственной кооперации и включает целый комплекс сфер деятельности – от научных исследований и подготовки производства до технического обслуживания и маркетинга.

Классификация видов международной кооперации:

А. Основным содержанием *международной научно-технической кооперации* могут быть фундаментальные и прикладные исследования, технические разработки (опытно-конструкторские, технологические, проектные, организационные) и опытное производство, освоения и распространения нововведений. Научно-техническое кооперирование завершается, как правило, созданием опытного образца изделия и его опытным производством. При этом кооперанты могут реализовать результаты научно-технического сотрудничества как товар, а могут на их основе продолжить связи в производстве.

Б. *Сбытовая кооперация* как сотрудничество в сфере реализации продукции на рынке представляет собой процесс согласования

действий юридически независимых производителей о проведении совместных действий (мероприятий) по реализации (сбыту) продукции. Это может быть создание совместных сбытовых предприятий, использование существующих каналов распределения в разных странах и т.д. Разновидностью сбытовой кооперации является торговля в составе консорциумов, т.е. создание временных объединений независимых компаний для получения заказов вследствие прямых переговоров с потенциальными заказчиками или участия в международных тендерах.

В. *Маркетинговая кооперация* на международном рынке сочетается, как правило, со сбытовой и находит свое отражение в проведении совместных рекламных кампаний, организации акций по стимулированию сбыта, обмену коммерческой информацией, согласовании товарных и ценовых политик и т.п..

Г. *Промышленное сотрудничество* может в разных вариантах сочетать различные формы производственной, научно-технической, сбытовой и маркетинговой кооперации.

Следующей формой производственных внешнеэкономических операций является совместное предпринимательство.

Совместное предприятие – это объединение инвестиций (как правило, в форме юридического лица), принадлежащих двум и более лицам (физическим или юридическим), одно из которых является иностранным, принадлежит иностранному государству, которое зарегистрировано на территории государства, принимающего для осуществления предпринимательской деятельности.

Совместные предприятия (СП) – это предприятия, предполагающие объединение материальных, научно-технических, трудовых ресурсов и финансовых средств партнеров, которые имеют общей целью достижение максимальной прибыли.

Систематизация СП

Совместные предприятия классифицируются в зависимости от того, где, с кем, с каким участием партнеров и с какой целью они создаются. С учетом этого можно выделить 4 основных признака для характеристики совместного предприятия, а также их классификации:

1. По признаку принадлежности участников к различным стран:
 - а) промышленно-развитые страны – промышленно-развитые страны или отношения «Запад-Восток»;
 - б) промышленно-развитые и развивающиеся страны – отношения «Север-Юг»;

в) бывшие страны социалистического лагеря и промышленно-развитые капиталистические страны – отношения «Восток-Запад»;

г) бывшие страны социалистического лагеря и развивающиеся.

2. По структуре капитала партнеров:

а) с участием только частного капитала (преимущественно в развитых капиталистических странах);

б) с участием частных фирм и государственных предприятий и организаций;

в) с участием национальных и международных организаций.

3. По доле участия партнеров в капитале совместного предприятия:

а) участие на паритетных началах. СП создается почти исключительно из предпринимательских мотивов при участии равных прав для партнеров. Ровная доля участия в капитале СП рассматривается как доказательство равноправного сотрудничества и взаимного признания партнеров;

б) больший удельный вес участия иностранного капитала. Эта форма имеет место, когда иностранный партнер стремится обеспечить максимальный контроль за деятельностью СП;

в) меньшая доля участия иностранного партнера.

4. По видам деятельности:

а) СП научно-исследовательского характера;

б) СП производственного характера;

в) закупочные СП;

г) сбытовые СП;

д) комплексные СП, при которых сочетаются различные виды деятельности.

Управление СП:

1) непосредственно учредителями (собрание акционеров, президент);

2) фирмами (компаниями) – подрядчиками, имеют высококвалифицированных менеджеров. При этом основатели оставляют за собой право контроля за финансово-хозяйственной деятельностью СП и разрешением трудовых споров.

Распределение валютной выручки в СП:

1) по доле основателей;

2) по коэффициенту трудового участия;

3) объединяет 1 и 2.

5.6. Этапы и документальное оформление типовой внешнеторговой операции

Процедура заключения и исполнения контракта типовой внешнеторговой операции включает в себя ряд последовательных этапов, на каждом из которых разрешаются конкретные задачи и выполняются формальности, связанные с оформлением, пересылкой и обработкой документации, необходимой для исполнения данного контракта. Прежде чем выделить основные этапы заключения внешне-торгового контракта, рассмотрим **основные этапы типовой коммерческой сделки**:

I этап – установление делового контакта с партнерами:

1. Предложение поставщика – оферта (твердая или свободная), деловые письма, проект контракта, факс-телекс, сообщение.
2. Ответ покупателя на размещение заказа – акцепт, контроферта, встречный запрос.
3. Обращение покупателя о конкретном предложении – запросы, заказы, инициативные письма.
4. Вызов на торги продавца – приглашение, уведомление.
5. Ответ продавца на запрос – оферта, проформа, проект контракта.
6. Подтверждение продавцом контракта.
7. Согласие на участие в торгах – тендер.
8. Платежные способности покупателя – справки, запросы, банковские или коммерческие отзывы.

II этап – оформление заказов покупателей:

1. Принятие заказов продавцом – безусловный акцепт, проект контракта, индент.
2. Оформление сделки – акцепт твердой оферты продавца, встречная оферта.
3. Указание о поставке – график поставки, закупочный ордер, индент.

III этап – обеспечение поставки и расчетов:

1. Определение контрактной цены – консульский счет, счет-фактура, фирм-каталоги, прейскуранты, бирж-котировки, конкурентный лист.
2. Определение базисных условий поставки – ИНКОТЕРМС-2010.
3. Согласование условий расчета и способа платежа – аккредитивное письмо, инкассовое поручение, чеки, платежные расписки и требования.

IV этап – исполнение заказа продавцом:

1. Подготовка товара к погрузке – процедура счета – предварительный счет, счет-проформа, счет-спецификация, упаковочный лист, сертификаты, извещение о готовности к отгрузке.

2. Поставка и транспортировка, страхование – счет-фактура, консульский счет, сертификаты, извещение о поставке, транспортная накладная, извещение об отгрузке, транзитный сертификат, страховой полис.

3. Таможенная очистка – таможенные декларации.

4. Выставление платежного счета – коммерческий счет, платежное требование, счет к оплате, кредит, выписка из счета, счет продаж.

К **основным этапам заключения внешнеторгового контракта** относятся следующие:

1. Изучение конъюнктуры рынка по интересующему товару

Намереваясь заключить контракт, предприниматель проводит комплексное изучение и анализ рынка по следующим направлениям:

– вид продукции, которую он намерен производить, ее качество, возможные преимущества и недостатки по сравнению с уже имеющимися на рынке аналогами, сравнительная экономическая эффективность с учетом затрат на производство и сбыт (полных издержек);

– рынок и рыночная сегментация: выявление и изучение конкретного потребителя продукции и поиск своей ниши на рынке;

– возможные покупатели и сложившийся на рынке потребительский спрос;

– условия конкуренции на рынке конкретной продукции, изучение возможных конкурентов

2. Предложение покупателю

Согласно ГК РФ предложение, признаваемое офертой, должно:

а) быть достаточно определенным и выражать явное намерение лица заключить договор. Без намерения лица заключить договор он не может быть заключен, даже если это лицо сообщило контрагенту все существенные условия договора;

б) содержать все существенные условия договора. В соответствии с ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора;

в) быть обращено к одному или нескольким конкретным лицам.

Во внешнеторговом обороте **оферты выдаются в различных формах:**

– *письменно* – в виде делового письма, направляемого адресату почтой или вручаемого лично, сообщения по телеграфу, телетайпу,

факсу, электронной почте, путем передачи (вручения) проекта контракта, подписанного оферентом, а в некоторых случаях в виде проформы счета на предназначенный к поставке товар;

– *устно* – по телефону или при личной встрече. Как правило, предложение, сделанное в устной форме, сопровождается письменным подтверждением (например деловым письмом);

– *в смешанной форме* – частично письменно и дополнительно в устной форме либо первоначально устно с последующим письменным подтверждением. Например, оферент сначала передает адресату стандартные общие условия продажи, а в последующем стороны устно согласовывают условия конкретной сделки.

Виды оферты:

1) в зависимости от намерений оферента:

– *твердая оферта* – это предложение на продажу партии товара одному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец связан своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другим покупателям. В самом тексте такой оферты целесообразно указывать, что товар предлагается твердо с ответом до определенного срока (дата, час). Это позволяет сторонам предполагаемой сделки избежать неоднозначного понимания характера оферты;

– *свободная (нетвердая) оферта* – это предложение на продажу партии товара одновременно нескольким возможным покупателям без указания срока ответа и поэтому не связывает оферента своим предложением. Однако в этом случае покупатели могут предположить, что предлагаемый товар имеется в избыточном количестве, и попытаются воспользоваться этой ситуацией для снижения цены и получения иных уступок по коммерческим условиям предложения;

2) в зависимости от того, какая сторона – продавец или покупатель выступает с инициативой заключения договора:

– *инициативная оферта* – применяется по усмотрению оферента в тех случаях, когда он не опасается раскрыть свое намерение заключить сделку;

– *пассивная оферта* – направляется в ответ на полученный запрос контрагента.

Отличительные особенности оферты:

1) оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты. Кроме того, оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней;

2) пока договор не заключен, оферта может быть отозвана, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправления им акцепта. Между тем оферта не может быть отозвана в случаях: если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной;

– если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную и адресат оферты действовал, полагаясь на оферту;

3) лицо, которому направлена оферта (адресат оферты), может отклонить оферту либо акцептовать ее. Оферта теряет силу, когда сообщение об отклонении оферты получено оферентом;

4) оферта должна быть акцептована в течение срока, указанного оферентом. В случае если такой срок не указан, в течение разумного срока с учетом конкретных обстоятельств, включая скорость средства связи, используемого оферентом.

Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если обстоятельства не говорят об ином.

Акцептом признается согласие лица, которому адресована оферта, принять это предложение, причем не любое согласие, а лишь такое, которое является полным и безоговорочным.

Особенности акцепта:

1) акцепт оферты вступает в силу, когда акцепт получен оферентом;

2) молчание или бездействие не является акцептом;

3) акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был вступить в силу;

4) акцепт, полученный с опозданием, сохраняет силу, если оферент без неоправданной задержки сообщит об этом адресату оферты или направит ему соответствующее уведомление;

5) акцепт считается отмененным, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был вступить в силу;

6) не является акцептом и представляет собой встречную оферту ответ на оферту, который содержит дополнения, ограничения или иные изменения по сравнению с тем, что указано в оферте.

Покупатель, получив оферту, может:

а) согласиться с условиями оферты и послать продавцу акцепт или письмо, информирующее продавца о намерениях начать переговоры по заключению контракта;

б) не согласиться с одним или несколькими условиями (пунктами) оферты и послать:

контроферту, т.е. предложение с указанием своих условий и срока для ответа;

запрос, т.е. документ, уточняющий некоторые желаемые условия и адресуемый будущему продавцу в целях получения предложения;

в) не посылать никаких документов в течение установленного срока, что означает отказ от заключения сделки на предложенных условиях.

3. Подготовка проекта контракта на основе первой версии, предложенной одной из сторон, участвующей в контракте: продавцом или покупателем

На данном этапе совершается несколько действий:

1) осуществляется подготовка текста контракта, в текст вносятся все достигнутые сторонами договоренности и поправки;

2) определяется процедура подписания контракта и устанавливается перечень документов, которые необходимо будет представить участникам на момент подписания текста контракта.

Кроме соблюдения требований законодательства о форме контракта, стороны должны руководствоваться правилами техники оформления контракта, а именно:

а) определяется сторона, ответственная за подготовку контракта к его подписанию (эта обязанность может быть возложена и на внешнего юридического консультанта);

б) отслеживаются все изменения, вносимые в первоначальный текст контракта. В тексте каждого контракта проверяются нумерация и ссылки. Особое внимание уделяется перекрестным ссылкам и отсутствию противоречий в тех условиях договоров, которые требуют взаимного согласования;

в) проводится окончательная проверка на предмет того, что все достигнутые договоренности, поправки, предложения внесены в тексты договоров;

г) заполняются все свободные графы (реквизиты, наименования), за исключением тех, в которые информация (даты, фамилии, имена и должности) будет заноситься в момент подписания договоров;

д) при необходимости обеспечивается перевод текста на иностранный язык и распечатывается достаточное количество его экземпляров, каждый из которых постранично проверяется с целью устранения технических дефектов;

е) стороны переходят к заключительному этапу построения договорной системы.

4. Переговоры, обсуждение основных условий контракта, представленного продавцом или покупателем, обсуждение сроков поставки, технической спецификации и цены за единицу товара или за всю партию, подлежащую поставке

Подготовка к конкретным коммерческим переговорам включает в себя два основных направления:

- 1) четкое определение стратегической цели предстоящих переговоров и изыскание средств достижения этой цели, для чего формируется позиция российской стороны на переговорах и разрабатывается тактика их проведения;
- 2) планирование и осуществление организационно-технических мероприятий, которые будут способствовать рациональному и эффективному проведению переговоров.
- 3) Внесение поправок, изменений к контракту продавцом и покупателем, обмен версиями проекта контракта в виде файлов по электронной почте в целях ускорения процесса подготовки контракта.
- 4) Проверка условий контракта коммерческим, юридическим, техническим, логистическими отделами фирмы, возможные окончательные поправки, изменение к контракту, обсуждение всех положений контракта продавцом и покупателем.

5. Подписание оригиналов контракта в экземплярах по количеству сторон (заключение контракта).

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте правовые предпосылки выхода предприятий на внешний рынок.
2. Раскройте классификацию и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических торговых операций.
3. Раскройте классификацию и особенности осуществления внешнеэкономических операций по предоставлению услуг.
4. Раскройте классификацию и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических операций с интеллектуальной собственностью.
5. Раскройте классификацию и особенности осуществления производственных внешнеэкономических операций.
6. Назовите этапы и охарактеризуйте документальное оформление оформления типовой внешнеторговой операции.

Глава 6. ДОГОВОР (КОНТРАКТ) ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно роли контракта во внешнеэкономической деятельности. Изучить нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической контрактной деятельности, специфику внешнеэкономической контрактной деятельности. Исследовать структуру и содержание контракта, виды контрактов. Проследить процедуру заключения внешнеэкономических договоров.

6.1. Роль контракта во внешнеэкономической деятельности. Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической контрактной деятельности

Правовой основой внешнеэкономических операций являются соглашения, конвенции, договоры, которые юридически оформляют основные условия взаимных обязательств участников ВЭД. Заключение и исполнение контракта с иностранным контрагентом является итоговым результатом внешнеэкономической операции.

Контракт купли-продажи представляет собой коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара и сопутствующих услуг, согласованный и подписанный импортером и экспортером.

Внешиэкономический договор (контракт) – это материально оформленное соглашение двух или более субъектов ВЭД и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение или прекращение их взаимных прав и обязанностей в ВЭД.

В практике международной торговли применяются следующие источники регулирования отношения купли-продажи [13]:

– Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 г.);

- Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже (1961 г.);
- Конвенция ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 г.);
- Конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам (Рим, 1980);
- Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.);
- Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (1985 г.);
- Соглашение между государствами-участниками СНГ от 20 марта 1992 г. «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества независимых государств»;
- другие международные Конвенции, соглашения и прочие акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность.

Международный характер договора вытекает из того, что его субъектами (сторонами) являются коммерческие предприятия (фирмы), которые находятся в разных странах. Непременным условием контракта купли-продажи является переход права на товар от продавца к покупателю. В этом состоит основное отличие договора купли-продажи от других видов договоров – арендного, лицензионного, страхования и других, где не содержится условие о переходе права собственности на товар, а предметом договора является либо право пользования товаром, либо предоставление услуг.

Созданием типовых контрактов занимаются торговые палаты, ассоциации, федерации экспортеров, биржи (со своим товаром).

В зависимости от характера поставки и специфики взаимоотношений контрагентов различают:

- 1) контракт с разовыми поставками, после выполнения которого юридические отношения между сторонами сделки прекращаются;
- 2) контракт с периодическими регулярными поставками товаров от продавца к покупателю в течение определенного срока.

В сфере международного оборота товаров и услуг действует принцип свободы договоров, который означает, что фирмы сами решают заключать договор или нет, с кем его заключать, каким будет содержание договора – взаимные права и обязанности, которая будет форма заключения договора и т.п. – все это решают договаривающиеся стороны по желанию. Исключение составляют случаи, когда форма договора прямо предусмотрена правовыми предписа-

ниями и соблюдение установленной формы является условием договора (договоры, заключаемые на товарных биржах, аукционах).

6.2 Специфика внешнеэкономической контрактной деятельности. Структура и содержание контракта. Виды контрактов

Специфика внешнеэкономического контракта состоит в том, что:

– один из участников не является резидентом Российской Федерации (иностранные юридические или физические лица, государственные органы иностранных государств, международные организации и т. д.);

– сторонами возможно применение норм международного частного права при заключении договора;

– контрагентами могут применяться нормы права иностранных государств при заключении договора.

Все условия контракта можно разделить на существенные и несущественные. Стороны сами могут установить, какие условия считать существенными, а какие – несущественными. Внешнеэкономический договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям.

К числу существенных условий договора обычно относятся:

– предмет договора;

– условия, прямо названные в международном договоре, законе или ином акте как существенные для данного вида договоров;

– условия, по которым на основании заявления одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Если какое-либо из этих условий не исполняется одной из сторон, то другая сторона имеет право расторгнуть контракт и потребовать возмещения убытка. В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации запрещается включать в договоры налоговые оговорки, в соответствии с которыми российское предприятие или иностранное юридическое лицо берет на себя обязательство нести расходы по уплате налогов за других налогоплательщиков.

Для совершения сделки необходимо соглашение о предмете и объекте контракта. Их определение относится к существенным условиям договора.

Предмет контракта определяет вид действия, что отражается в его названии. Предмет договора международной купли-продажи то-

варов – отгрузка отечественных товаров за границу (экспорт) либо поставка зарубежных товаров в государство (импорт).

Объект контракта – товары, продукция, а также результаты производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающие при реализации форму товара.

Структура и содержание контракта:

1. Название, номер договора (контракта), дата и место его заключения.
2. Преамбула.
3. Предмет договора (контракта).
4. Количество и качество товара (объем выполнения работ, оказания услуг).
5. Базисные условия поставки товаров (приема-сдачи выполненных работ или услуг).
6. Цена и общая стоимость договора (контракта).
7. Условия платежей.
8. Условия приема-сдачи товара (работ, услуг).
9. Упаковка и маркировка.
10. Страхование товаров от транспортных рисков. Страхование добровольное. Обычно груз страхуется на 110% его стоимости.
11. Форс-мажорные обстоятельства.
12. Санкции и рекламации.
13. Арбитражные и судебные разбирательства споров.
14. Другие условия контрактов.
15. Местонахождение (местожительство), почтовые платежные реквизиты сторон.

По договоренности сторон в договоре (контракте) оговариваются дополнительные условия, в частности страхование гарантии качества, условия привлечения субисполнителей договора (контракта), агентов, перевозчиков, определение норм погрузки (разгрузки), условия передачи технической документации на товар, сохранение торговых марок, порядок уплаты налогов, пошлин, сборов; различного рода защитные оговорки, дата, с которой договор (контракт) набирает силу, количество подписанных экземпляров договора (контракта), возможность и порядок внесения изменений в договор (или контракт) и др.

1. Название, номер договора (контракта), дата и место его заключения

Внешнеэкономический договор должен содержать название (например, договор купли-продажи, договор комиссии, договор внеш-

неэкономического бартера и т. п.), номер, дата и место его подписания (заключения).

Дата заключения внешнеэкономического договора (контракта), если в тексте не указан иной срок вступления договора (контракта) в силу, как правило, означает момент, с которого договорные отношения набирают силу – момент, с которого возникают права и обязанности сторон по договору (контракту).

Место подписания договора (контракта) при определенных обстоятельствах может иметь очень важное юридическое значение. Например, если сторонами не согласовано, право какой страны применяется к внешнеэкономическому договору (контракту), то право, регулирующее внешнеторговую сделку, определяется в соответствии с указанным в договоре места заключения.

Место подписания, указанное в договоре, не обязательно должно соответствовать фактическому месту его подписания. Так, договор между украинским и российским предприятиями может быть подписан в Украине, однако в преамбуле договора (контракта) место его подписания может быть указана Россия. В практической деятельности это означает, что, заключая договор на территории Украины, стороны по согласованию выбрали в качестве права, применяемое к их договору, право России.

2. Преамбула

Вводная часть контракта или преамбула содержит: наименование и номер контракта, место, дату заключения, определение сторон.

При определении сторон указываются: фирменное наименование, под которым контрагенты зарегистрированы в торговом реестре своей страны, их правовое положение, местонахождение (страна, город), наименование сторон в контракте (продавец и покупатель, поставщик и заказчик).

Коммерческие условия контракта:

3. Предмет контракта – дается краткое описание товара.

Предмет договора должен быть:

а) определенным, то есть иметь определенные качества, точность обозначений; должны быть детально описаны товары;

б) возможным, то есть стороны могут это осуществить (сделать).

в) разрешенным, т.е. законным.

Если контрактом предусмотрены поставки товаров разных качественных характеристик или различного ассортимента, то они перечисляются в спецификации, которые прилагаются к контракту.

4. *Количество товара* – устанавливаются единицы измерения (вес, объем, площадь, штуки), порядок установления количества (дискретной цифрой или в виде интервала), система мер и весов (чаще всего метрическая – тонна, килограмм, центнер). Оговаривается, включаются ли тара и упаковка в количество поставляемого товара.

Качество товара – указывается способ определения качества товара в свою очередь зависит от характера товара, сформировавшейся в международной торговле.

Срок и дата поставки

Срок поставки товара – это период, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю.

При единовременной поставке устанавливается один срок поставки, а при поставке партиями (частями) – устанавливаются промежуточные сроки поставки (по месяцам, кварталам). Кроме того, срок поставки может быть установлен календарным днем, периодом (месяц, квартал, год), путем указания числа дней, недель, месяцев со дня (момента) совершения одной из сторон в предусмотренном в контракте обязательства (через 3 недели после поставки первой партии).

Право досрочной поставки должно быть согласовано и оговорено в контракте. Дата поставки – дата передачи товара в распоряжение покупателя.

5. Базисные условия поставки

Базисные условия включают (в соответствии с Incoterms-2010):

- 1) расходы по подготовке товара к отгрузке;
- 2) оплата расходов по погрузке, перевозке, разгрузке товаров с внутреннего транспорта и нагрузке их на перевозочные средства экспортера;
- 3) оплата транспортировки товаров между пунктами;
- 4) оплата страховки товара в пути;
- 5) расходы за хранение, перегрузку, разгрузку, доставку товаров на склад покупателя;
- 6) оплата пошлин, налогов, сборов при переходе таможенной границы.

6. Цена и общая стоимость договора(контракта)

Устанавливаются единицы измерения, валюта цены, способ фиксации и уровень цены. В контрактах обычно устанавливается цена за единицу количества товара и указывается общая сумма контракта. Если осуществляется поставка нескольких видов, сортов, марок товаров, то расчет суммы договоров и цены товаров отражается в спецификации. Цена товара устанавливается в валюте страны

экспортера, импортера или в валюте третьей страны. Экспортер стремится зафиксировать цену в относительно более устойчивой валюте, а импортер – в валюте, подверженной обесцениванию.

В международной торговле практикуются следующие средства фиксации цен:

1. Твердая цена – устанавливается в момент заключения контракта и не подлежит изменению в ходе его исполнения. Применяется во внешнеторговых операциях с немедленной поставкой и с поставкой в течение короткого и длительного срока.

2. Подвижная цена – в контракт вносится оговорка о том, что если к моменту исполнения сделки цены на рынке повысятся или понизятся, то и цена, зафиксированная в контракте, должна измениться. При этом оговаривается минимум (2–5%), в рамках которого цена не просматривается и указывается источник уровня цен.

3. Скользящая цена – состоит из двух частей: базовой на предоставление предложения или подписания контракта и переменной, определяемой на период изготовления или поставки товаров.

4. Цена с последующей фиксацией устанавливается в сроки, указанные в договоре (перед поставкой каждой партии) на основании согласованных источников информации о ценах.

В международной коммерческой практике применяются более 40 видов надбавок и скидок.

Виды надбавок к ценам:

- при выполнении особых требований покупателя;
- за улучшенное качество изделия;
- за обеспечение особых условий поставки, транспортировки, применения специальной упаковки и т.д.

Виды ценовых скидок:

- за значительный объем разовой поставки (15–30% от начальной цены);
- за серийность и размер заказа при поставках массовой продукции (10–15%);
- за оборот постоянным покупателям по согласованной шкале (7–10% от стоимости оборота), то есть бонусная скидка;
- сезонные скидки за покупки продукции вне сезона (8–15–20%);
- дилерские скидки (20–30% от розничной цены) предоставляются постоянным посредникам;
- скидки «Сkonto» – при расчетах наличными или предварительной оплатой (3–5% от суммы сделки);
- специальные скидки постоянным покупателям (5–8%);

- скидки на продажу с торгов (10–20%);
Общий уровень скидок составляет 50–60% от начальной цены.

7. Условия платежа.

При определении условия платежа в контракте оговариваются валюта платежа, сроки платежа, средства платежа, форма расчетов, валютные оговорки.

Валюта платежа может совпадать и не совпадать с валютой цены товара. При несовпадении устанавливается курс перевода валюты цены в валюту платежа (обычно по курсу страны, где производится платеж).

Срок платежа устанавливается сторонами: через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя об отправке товара и т.п., в зависимости от торговых обычаев.

Средства платежа: наличными, платеж с авансом, в кредит, сочетание средств.

Формы расчетов: 100-процентной аванс, аккредитив, инкассо, открытый счет.

8. Условия приема-сдачи товара

Порядок отгрузки товара: продавец сообщает покупателю о готовности товара к отгрузке и о сделанной отгрузке в течение утвержденного срока и в определенной форме, вручает отгрузочные документы покупателю.

Сдача-приемка товара – передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями контракта.

В контракте оговариваются: вид сдачи-приемки (предварительная и окончательная), место сдачи-приемки, срок сдачи-приемки товара по количеству и качеству, средство приема по количеству, качеству, кем она осуществляется.

Транспортные условия предусматривают:

- 1) определение портов (пунктов) погрузки (разгрузки) товара;
- 2) перевалки груза;
- 3) распределение расходов между продавцом и покупателем по погрузке (разгрузке);
- 4) определение времени и лиц, ответственных за погрузку (разгрузку);
- 5) вознаграждения, компенсации, штрафы перевозчику от фрахтователя.

9. Условия упаковки и маркировки

Упаковывание – оговаривается вид, характер упаковки, ее качество, размеры и способы оплаты. Оно должно соответствовать на-

значению товара, базисным условиям поставки, специальным требованиям покупателей.

Маркировка грузов выполняется в соответствии с принятыми международными нормами и специальными требованиями покупателей.

10. Страхование товаров от рисков

Осуществление ВЭД связано с такими рисками: транспортный, валютный – в связи с изменением курсов иностранных валют; неплатежами по экспортным поставкам; недоставками по импорту; стихийными бедствиями и политическими событиями.

В контракте предусматриваются 4 условия страхования:

- 1) что страхуется;
- 2) от каких рисков (если не указано, то с ответственностью за все риски);
- 3) кто страхующий (определяется базисными условиями поставки);
- 4) в чью пользу осуществляется страхование (в пользу покупателей товаров).

11. Форс-мажорные обстоятельства, влияющие на выполнение контракта, но их невозможно предвидеть и предотвратить. При обстоятельствах непреодолимой силы срок выполнения контракта переносится на весь период их действия и ликвидации последствий. Если выполнение контракта из-за форс-мажора становится экономически бессмысленным, то он может быть аннулирован без взаимных претензий.

12. Санкции и рекламации

Раздел устанавливает порядок применения штрафных санкций, возмещения убытков и предъявления рекламаций в связи с невыполнением или ненадлежащим выполнением контрагентами своих обязательств. В договоре (контракте) должны быть четко определены размеры штрафных санкций, сроки выплаты штрафов (от какого срока они исчисляются и в течение какого времени действуют), сроки, в течение которых рекламации могут быть заявлены, способы урегулирования рекламаций.

Кроме штрафных санкций за просрочку поставки товара или его непоставки, стороны внешнеэкономической сделки могут предусмотреть в тексте договора штраф и за необоснованный отказ покупателя принять товар, соответствующий установленным нормам качества, или по неуведомлению о сделанной отгрузке товара.

Рекламации могут подаваться покупателем в случае обнаружения различных дефектов. Стороны в контракте устанавливают: по-

рядок предъявления рекламаций (в письменной форме с приложением актов экспертизы, рекламационных актов, спецификации, сертификатов, упаковочных листов), сроки предъявления рекламаций, права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламаций, средства их урегулирования (возврат рекламационного товара и уплата его стоимости наличностью, исправления дефектов, замена или уценка товаров).

Санкции в контрактах предусматриваются за невыполнение или ненадлежащее исполнения обязательств в форме уплаты штрафа, возмещение убытков. Штрафы устанавливаются продавцам за нарушение сроков поставки, если не сообщают об отгрузке товаров, задержку технической документации, неполные поставки, поставки некачественных товаров. Покупатели штрафуются за нарушение платежных обязательств. Предельный размер штрафных санкций – 8–10-процентное – возмещение убытков за причиненный материальный ущерб, вызванный нарушением договорных обязательств.

13. Арбитражные и судебные разбирательства споров

В разделе указывается конкретный суд, который будет рассматривать конфликтную контрактную ситуацию. Если в тексте договора не определена страна рассмотрения иска одной из сторон, то принято использовать право территории, на которой подписывается документ, а также по праву страны, где зарегистрирована, имеет место жительства или основное место деятельности такая сторона:

- продавец – в договоре купли-продажи;
- лицензиар – в лицензионном договоре;
- хранитель – в договоре хранения;
- доверитель – в договоре поручения;
- комитент (консигнант) – в договоре комиссии (консигнации);
- перевозчик – в договоре перевозки;
- экспедитор – в договоре транспортно-экспедиторского обслуживания;
- страхователь – в договоре страхования;
- кредитор – в договоре кредитования;
- даритель – в договоре дарения;
- поручитель – в договоре поручительства;
- залогодатель – в договоре залога.

14. Другие условия контракта

По договоренности сторон договора могут быть оговорены дополнительные условия внешнеэкономической сделки.

15. *Местонахождение (местожительство), почтовые платежные реквизиты сторон.* В разделе указываются местонахождение (юридический адрес) или место жительства, полные почтовые платежные реквизиты (номер счета, наименование и местонахождение банка) контрагентов договора (контракта), а также подписи сторон.

В заключительной части договора следует указать, на каком языке он составлен, количество экземпляров и сколько из них принадлежит каждой из сторон. Как правило, внешнеэкономический договор (контракт) составляется как на языке продавца, так и на языке покупателя. Но в некоторых случаях язык договора (контракта) может быть выбран не язык сторон, а какой-то другой язык.

Виды контрактов

1. По времени поставки внешнеторговые контракты могут быть:

➤ разовые: а) с коротким сроком поставки (сырьевые товары);

б) с длительными сроками поставки (на комплектное и сложное оборудование (3–5 и более лет);

в) с периодической поставкой – предусматривают регулярную (периодическую) поставку согласованных в нем количеств на протяжении установленного срока, который должен быть коротким (обычно 1 год) и длительным (в среднем 5–10 лет);

➤ срочные – для покупателя необходимо получить закупленный товар именно в обусловленный срок, а остальные условия имеют меньшее значение. Например, семена к посевной. При нарушении срока покупатель аннулирует контракт с применением санкций;

➤ долгосрочные – заключаются на поставку промышленного сырья и полуфабрикатов (уголь, природный газ, руда, целлюлоза, бумага, некоторые химические товары и др.). Удельный вес долгосрочных коммерческих сделок в экспорте полезных ископаемых составляет 50–60%, а переработанного сырья – 5–7%.

2. По форме оплаты различают контракты:

➤ с оплатой в денежной форме – предусматривают оплату в согласованной сторонами валюте с применением обусловленных в контракте способа платежа и формы расчета;

➤ с оплатой полностью в товарной форме – заключаются при продаже одного или нескольких товаров с одновременной увязкой с покупкой другого товара и расчеты в иностранной валюте не производятся (бартер).

3. По характеру и особенностям оформления контракты бывают:
- предварительные – это договоры, по которым стороны обязуются заключить в будущем договоры на передачу товаров на условиях, предусмотренных в предварительных договорах;
 - специальные – на проектирование, монтажные работы, техническое обслуживание, поставку специализированной продукции, проведение испытаний, геологоразведочные работы;
 - рамочные – содержат лишь основные согласованные условия, которые не считаются окончательными и подлежат следующему уточнению в ходе выполнения соответствующих работ, поскольку точно определить их объем и стоимость затруднительно во время заключения сделки;
 - намерения – устанавливают намерения импортера приобрести товар без твердых обязательств.

4. В зависимости от объекта купли-продажи внешнеторговые контракты подразделяются по следующим признакам:

- купля-продажа товаров в вещественно-материальной форме – экспортер обязуется передать товар в собственность импортера в обусловленные сроки и на определенных условиях, при этом импортер обязуется принять товар и уплатить за него некоторую денежную сумму. К этой группе сделок относятся экспортные, импортные, реэкспортные операции, операции в сфере встречной торговли (в том числе и товарообменные), а также большинство сделок, заключаемых на международных товарных биржах, международных аукционах и торгах;
- купля-продажа результатов творческой деятельности, в том числе лицензий – продажа лицензий выступает во временных условиях как один из каналов экспорта машин и оборудования, поскольку в большинстве случаев продажа лицензий сопровождается экспортом машинной продукции, необходимой для использования лицензии в производстве.

6.3. Процедура заключение внешнеэкономических договоров. Этапы подготовки международной коммерческой сделки. Установление делового контакта с партнером

Заключение внешнеторгового контракта купли-продажи как определенный процесс представляет собой систему действий сторон (партнеров) в ходе согласования условий контракта.

Начальным этапом являются предварительные переговоры, которые иногда называются *трактацией сделки*. Переговоры ведутся почтовой или телеграфной перепиской, по телефону или во время личных встреч представителей обеих сторон. Инициатива вступления в переговоры может быть проявлена как покупателем, так и продавцом. Покупатель либо откликается на объявление или другой вид рекламы продавца, либо обращается к известной ему фирме с запросом прислать предложение партии товара или *оферту* (предложение заключить договор). Продавец может сам направить такую оферту фирме, как возможному покупателю. Однако оферта направляется будущему партнеру только после того, как стороны обменялись *письмами о намерении*. Суть их заключается в том, что одна из сторон, заинтересованная в заключении контракта и узнавшая о наличии возможного партнера, обращается к нему с просьбой ответить, есть ли у нее желание и возможность заключить сделку, указывая в своем письме самые общие желательные для нее условия: предмет сделки, возможные сроки ее исполнения, ориентировочную цену. Эти письма, как и *протоколы встреч сторон* о намерении заключить сделку, не порождают правовых последствий. Лишь после выявленного согласия на заключение контракта одна из сторон составляет оферту, а другая решает вопрос об акцепте (подтверждении) контракта.

В соответствии с ГК РФ договор заключается посредством составления оферты одной из сторон и ее акцепта другой стороной. *Офертой* признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определено и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. Оферта должна содержать всю необходимую информацию относительно существенных условий договора.

По общему правилу коммерческое предложение (оферта) должно содержать: точное и сокращенное наименование продавца; его торговую марку, фирменный знак; наименование товара; краткую и достаточную характеристику товара; предлагаемый объем поставки; минимальное количество поставляемого товара в партии; сведения об упаковке; условия поставки; цену на условиях поставки за штуку и за партию; сроки поставки; порядок оплаты; оптовую скидку, реквизиты продавца (в коммерческой практике под офертой обычно понимается предложение товара, следовательно, оферта может быть сделана только продавцом, а не покупателем). В случае, если поку-

патель предлагает заключить договор на иных условиях, чем предложено в оферте, ответ признается отказом от акцепта и в то же время новой офертой. В данном случае для заключения договора продавец и покупатель осуществляют дальнейшее уторговывание сделки. Согласно ГК РФ, если в договоре не указано место его заключения, договор признается заключенным в месте жительства гражданина или месте нахождения юридического лица, направившего оферту.

Этапы подготовки международной коммерческой сделки

Для подготовки конкретной сделки, а также для эффективного ведения внешнеэкономической деятельности в целом фирме необходимо владеть информацией как общего, так и конкретного характера. В круг информации общего характера, необходимой для подготовки эффективных сделок, входят сведения:

- состоянии и перспективах развития отечественной экономики;
- развитию той отрасли, товарами которой ведется торговля; положении своей фирмы относительно других отечественных производителей или покупателей продукции;
- торгово-промышленных условиях, торговых обычаях, транспортных условиях тех стран, с контрагентами которых вступила или намеревается вступить в деловые отношения фирма;
- конкретных условиях торговли, существующих на рынке определенного товара в стране партнера.

При этом следует обращать внимание не только на такие показатели, как емкость рынка, правовые условия торговли, торговые обычаи и торговая политика в отношении данного товара, но и на информацию о каналах сбыта, клиентуре, требуемом ассортименте и об оформлении товара, а также об объемах его производства внутри страны, о сезонности потребления, об уровне цен и о тенденциях их изменения, наличии конкуренции и методах работы конкурентов, количестве конкурирующих товаров и т.д. Фирма должна быть в курсе всех технических изменений и усовершенствований в производстве и продаже своего товара, которые ввели или предполагают ввести другие фирмы. Владая всей указанной информацией, представители фирмы будут уверенно чувствовать себя на переговорах по сделке.

К наиболее ответственным элементам подготовки внешнеторговой сделки относятся анализ текущих цен мирового рынка и определение уровня контрактных цен. Данная работа включает в себя сбор информации о текущих ценах мирового рынка, ее систематизацию и анализ, определение тенденций изменения рыночных цен и приведение их к условиям будущей конкурентной сделки.

Установление делового контакта с партнером

На следующем этапе сделки предполагается установление делового контакта с выбранным партнером – *переговоры*. В процессе переговоров должны быть решены и согласованы все вопросы, касающиеся будущей сделки. Результатом переговоров между сторонами сделки является внешнеторговый контракт.

6.4. Товаросопроводительные и товарораспорядительные документы, используемые во внешнеторговых сделках

При поставках товаров по контракту и при расчетах за товары используются комплекты документов, перечисляемые в контрактах.

В комплект платежных документов входят следующие основные группы.

1. Товаросопроводительные документы:

- спецификация, подтверждающая, что товар поставлен по номенклатуре и в количестве, предусмотренном контрактом;
- сертификат качества, удостоверяющий, что товар перед отгрузкой проверен поставщиком на соответствие техническим требованиям контракта;
- упаковочный лист, в котором указывается, в каких грузовых упаковках содержится какой товар и в каком количестве.

2. Товарораспорядительные документы:

- транспортный документ, подтверждающий отправку груза на определенном транспортном средстве;
- страховой договор или сертификат, удостоверяющий, что товар застрахован от транспортных рисков в соответствии с условиями контракта.

3. Счет-фактура

Продавец и покупатель определяют в контракте, какие документы входят в состав товаросопроводительных. Обычно комплект таких документов помещается во влагозащитающую упаковку и надежно крепится к транспортным местам. Платежные документы, пересылаемые экспортером импортеру при банковских переводах, через банк при аккредитивах и инкассо, являются одновременно и товарораспорядительными документами, позволяющими получить товар у перевозчика в соответствии с базисными условиями поставки. Когда товар находится в пути от продавца к покупателю, транс-

портные товаросопроводительные документы являются олицетворением товара и по ним можно совершать сделки.

В расчетах при совершении внешнеторговых операций важнейшим документом является счет-фактура, которая направляется продавцом покупателю с целью получения денег или других денежных обязательств за поставку товаров, оказание услуг и в порядке иных взаиморасчетов.

Дополнительно в состав платежных документов в контракт могут включаться:

- комплектовочная ведомость, указывающая, какими частями комплектной поставки являются поставляемые части и детали;
- сертификат происхождения товара, заверяемый консульством страны импортера в стране экспортера и подтверждающий, что товар изготовлен в стране экспортера;
- акт окончательной приемки товара представителями покупателя в стране экспортера.

6.5. Базисные условия Incoterms-2010

Под базисными условиями поставки Инкотермс-2010 понимаются такие условия, которые определяют:

- место и момент передачи товара;
- распределение обязанностей сторон по перевозке, страхованию, выполнению погрузочно-разгрузочных работ;
- переход риска случайной гибели при повреждении товара;
- распределение обязанностей сторон по получению экспортных и импортных лицензий;
- порядок извещения покупателя о поставке товара и предоставления ему транспортных документов.

Все условия поставки в Инкотермс разбиты на *четыре категории* – E, F, C и D (табл. 7).

Категория «E» – место отправки (Departure). Базисные условия предусматривают минимальные обязательства продавца по поставке товаров. Продавец должен передать товар покупателю на своем предприятии или в другом определенном договором месте, после чего все риски и дальнейшие расходы несет покупатель.

Категория «F» – основная перевозка не оплачена (MainCarriageUnpaid). Базисные условия предусматривают, что продавец должен доставить товар для перевозки в соответствии с требованиями покупателя, после чего все риски переходят к покупателю.

Продавец же должен за свой счет получить экспортную лицензию (если это необходимо) и выполнить все таможенные формальности для вывоза товара.

Категория «С» – основная перевозка оплачена (MainCarriagePaid). По базисным условиям этой группы риск гибели или порчи товара переходит от продавца к покупателю раньше, чем производится доставка данного товара. В обязанности продавца входит заключение за свой счет договора перевозки товара, а также таможенное оформление товара для вывоза.

Категория «D» – доставка (Arrival). Базисные условия означают, что продавец отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в страну импорта. Продавец обязан нести все риски и расходы по доставке товаров до этого места.

Таблица 7

Базисные условия Incoterms-2010

Базисное условие поставки	Краткая характеристика
1	2
КХVV – название места (от англ. <i>exworks</i> – с завода)	Продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике, складе и т.и.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта
FCA – название места (от англ. <i>freecamer</i> – франко-перевозчик)	Продавец должен доставить прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места
FAS – название порта отгрузки (от англ. <i>freealongsidship</i> – свободно вдоль борта судна)	Продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. С этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. На продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта
КОВ – название порта отгрузки (от англ. <i>freeonhoard</i> –свободно на борту судна)	Продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. С этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. На продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта

1	2
CFR – название порта назначения (от англ. <i>costandfreight</i> – стоимость и фрахт)	<p>Продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.</p> <p>Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя</p>
CIF – название порта назначения (от англ. <i>cost, insuranceandfreight</i> – стоимость, страхование и фрахт)	<p>Продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.</p> <p>На продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки</p>
CPT – название места назначения (от англ. <i>carriagepaidto</i> – перевозка оплачена до)	<p>Продавец должен доставить товар названному им перевозчику. Кроме того, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы, после передачи товара перевозчику</p>
CIP – название места назначения (от англ. <i>carriageandinsurancepaidto</i> – перевозка и страхование оплачены до)	<p>Продавец должен доставить товар названному им перевозчику. Кроме того, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы до доставки таким образом товара</p>
	<p>На продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя</p>
DAT – название терминала (от англ. <i>deliveredatterminal</i> – поставка на терминале)	<p>Продавец выполнил поставку, если товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовом к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в указанное место. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования</p>

1	2
DAP название пункта назначения (от англ. <i>deliveredatpoint</i> – поставка в пункте)	Продавец выполнил поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале, в указанном порту или в месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения. Терминалом считается любое место, закрытое или открытое: причал, склад, контейнерный двор или автомобильный, железнодорожный или авиакарга-терминал
DDP – название места назначения (от англ. <i>delivereddutypaid</i> – поставка с оплатой пошлины)	Продавец должен предоставить прошедший таможенную очистку и не разгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая любые сборы для импорта в страну назначения (под словом "сборы" здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов)

6.6. Технология исполнения контрактов

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 экспортном контракте непременно указывается только один срок его выполнения, а в плане исполнения импортного контракта может быть предусмотрено большое число промежуточных этапов. В планах по выполнению импортного контракта указываются сроки перевода аванса инопартнеру, сроки получения различного рода документации, подачи заявок и согласованных документов и т. д.

В целом же конкретизация планирования исполнения контрактов зависит от условий контрактов, от их вида, от особенностей организации внешнеторговой работы на предприятии, фирме. В настоящее время планирование и контроль исполнения осуществляются с помощью

ЭВМ, что повышает оперативность и четкость управления внешнеэкономической деятельностью.

Вопросы для самоконтроля

1. Исследуйте роль контракта во внешнеэкономической деятельности.
2. Рассмотрите нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической контрактной деятельности.
3. Охарактеризуйте специфику внешнеэкономической контрактной деятельности.
4. Рассмотрите структуру и содержание контракта.
5. Перечислите виды контрактов.
6. Охарактеризуйте процедуру заключения внешнеэкономических договоров.
7. Перечислите этапы подготовки международной коммерческой сделки.
8. Рассмотрите процесс установления делового контакта с партнером.
9. Назовите товаросопроводительные и товарораспорядительные документы, используемые во внешнеторговых сделках.
10. Рассмотрите базисные условия Incoterms-2010.
11. Раскройте сущность технологии исполнения контрактов.

Глава 7. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ И ИНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТОВ

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно валютно-финансовых и платежных условий контрактов, валютных оговорок. Изучить финансовые условия контрактов. Цены, используемые в контрактах ВЭД, и способы их установления. Исследовать статистическую стоимость товара, таможенную стоимость товара, а также методы определения таможенной стоимости. Исходная база определения таможенной стоимости. Маркировка и штрихкодирование.

7.1. Валютно-финансовые и платежные условия контрактов, факторы, влияющие на их выбор. Валютные оговорки

Выбор валютно-финансовых и платежных условий сделок зависит от характера экономических и политических отношений между странами, соотношения сил контрагентов, их компетенции, традиций и обычаев торговли данным товаром. Межправительственные соглашения устанавливают общие принципы расчетов, а во внешне-торговых контрактах подробно конкретизируются их условия. Эти условия включают следующие основные элементы: валюту цены; валюту платежа; условия платежа; средства платежа; формы расчетов и банки, через которые эти расчеты будут осуществляться.

Валюта цены – валюта, в которой определяется цена на товар. При выборе валюты, в которой фиксируется цена товара, большое значение имеют категория товара и перечисленные выше факторы, влияющие на международные расчеты, условия межправительственных соглашений, международные обычаи. Иногда цена контракта указывается в нескольких валютах (двух и более) или валютной корзине в целях страхования валютного риска.

При совершении внешнеторговых сделок с партнерами из государств, не располагающих конвертируемой валютой, необходимо фиксировать в контракте цены в валюте третьих стран и выполнять пересчет валют. В качестве курса пересчета обычно принимают текущий рыночный валютный курс на день платежа или предшествующий ему день.

Валюта платежа – валюта, в которой должно быть погашено обязательство импортера (или заемщика). При нестабильности валютных курсов цены фиксируются в наиболее устойчивой валюте. Если валюта цены и валюта платежа не совпадают, то в контракте оговаривается курс пересчета первой во вторую. В контракте устанавливаются условия пересчета:

1) уточняется время корректировки курса (например, накануне или на день платежа) на определенном валютном рынке (продавца, покупателя или третьей страны);

2) оговаривается курс, по которому осуществляется пересчет: обычно средний курс, иногда курс продавца или покупателя на открытие, закрытие валютного рынка или средний курс дня.

Любая внешнеторговая сделка связана также с **валютным риском**, т.е. опасностью валютных потерь в связи с изменением курса иностранной валюты, в которой производится платеж, к национальной валюте. Колебания валютных курсов ведут либо к получению дополнительной прибыли, либо к потерям, если сделка заключается не в национальной валюте.

Несовпадение валюты цены и валюты платежа – один из простейших методов страхования валютного риска. Если курс валюты цены (например доллара к евро) снизился, то сумма платежа (в евро) пропорционально уменьшается, и наоборот. Риск снижения курса валюты цены несет экспортер (кредитор), а риск ее повышения – импортер (должник).

Условия платежа – важный элемент внешнеэкономических сделок. Среди них различаются: аванс (предварительная оплата части международного обязательства, например по импорту), наличные платежи, расчеты с предоставлением кредита, кредит с опционом (правом выбора) наличного платежа.

Для того чтобы избежать денежных потерь по причине валютных рисков (т.е. потерь, вызванных изменением реальной стоимости платежа, выраженного в иностранной валюте, в связи с колебанием ее курса), можно использовать во внешнеторговом контракте валютную оговорку.

Валютная оговорка – это условия, в соответствии с которыми сумма платежа изменяется пропорционально изменению курса валюты платежа по отношению к курсу валюты оговорки.

Валютные оговорки бывают следующих видов:

а) *двусторонние* (предусматривают пересчет суммы платежа в случае изменения курса валюты платежа и дают возможность распространить убытки и выгоды на обоих партнеров внешнеэкономической сделки в равной мере);

б) *односторонние* (защищают интересы только одной из сторон, так как предусматривают пересчет суммы платежа только в случае повышения (либо понижения) валютного курса);

в) *прямые* (на базе текущего валютного курса) применяются при совпадении валюты цены и платежа, ставя при этом в зависимость цену товара и сумму платежа от изменения валюты оговорки;

г) *кодвенные* (применяются, когда предусматривается фиксация экспортной цены в более стабильной валюте, а последующий платеж – в более слабой валюте);

д) *мультивалютные*, когда при пересчете используется несколько стабильных валют оговорки;

е) *индексные*, ориентированные на изменение суммы платежа в зависимости от изменения цен.

7.2. Финансовые условия контрактов. Формы расчетов, средства платежа и их схемы

Условия расчетов предполагают проведение расчетов по контракту наличными либо расчеты в кредит.

Вид платежа определяется по моменту оплаты товара по отношению ко времени поставки:

- 1) расчеты наличными платежами;
- 2) платежи с авансом;
- 3) расчеты с рассрочкой платежа (в кредит).

Под **наличными платежами** понимается оплата товара, которая производится в отрезок времени от готовности товара к отправке в адрес покупателя до момента перехода права собственности на него к последнему. На практике к данному периоду добавляют 1 месяц. После этого срока считают, что оплата производится в кредит.

Авансовый платеж – выплата покупателем продавцу определенной суммы до изготовления товара в счет причитающихся по

контракту платежей. Размер авансового платежа составляет от 5 до 15% стоимости контракта.

В международной торговой практике предусматривается достаточно часто 50–100-процентная предоплата товара, поставляемого по контракту, или его партии.

Платежи в кредит в соответствии со сложившимися нормами во внешней торговле используются, прежде всего, при реализации машин и оборудования. При продаже товара в кредит платежи могут иметь примерно следующую структуру: аванс может составлять 5–10% суммы сделки, максимально – 1/3 сделки; наличным платежом покупатель выплачивает 10–15% контрактной цены товара; в кредит оплачивается оставшаяся часть суммы по контракту за вычетом аванса и наличного платежа – 75–80% стоимости сделки.

Особенности международных платежей по внешнеторговому контракту с использованием векселей и чеков

Вексельные средства платежа в качестве средства обращения и платежа в международных расчетах выступают, т.к. большая часть внешнеторгового оборота осуществляется за счет кредита. При расчетах по внешнеторговым операциям могут применяться простой и переводный векселя.

Обращение простого векселя обусловлено продажей товаров с рассрочкой платежа. **Простой вексель** – это долговая расписка должника на имя его кредитора (векселедержателя).

При проведении международных расчетов используются следующие виды векселей: **коммерческая тратта** – переводный вексель, к которому приложены коносамент, счет-фактура и другие отгрузочные документы, **банковский вексель** – переводный вексель, выставленный банком в одной стране на банк в другой стране, обычно под кредитовые остатки на счете и без документарного обеспечения, что отличает его от коммерческого векселя.

В редких случаях используется **домицилированный вексель** – это вексель, имеющий оговорку о том, что он подлежит оплате третьим лицом (домицилиатом) в месте жительства плательщика или в другом месте. Такая оговорка ставится на векселе векселедателем. Если домицилиат в ней не указан, то он может быть назван плательщиком при акцепте. Домицилиат не является ответственным по векселю лицом, а лишь своевременно оплачивает вексель за счет плательщика, предоставившего в его распоряжение необходимые средства.

Чековые средства платежа

Чек – вид ценных бумаг, документ, содержащий безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной в нем суммы определенному лицу или предъявителю. Поскольку чек не является инструментом кредитования и подлежит оплате по предъявлению его в банк, срок обращения его ограничен; если выдача чека и его оплата происходят в одной и той же стране, то согласно Женевской конвенции срок его обращения ограничен 8 днями; если место выдачи и место оплаты находятся в разных странах, – то 20 днями; если оплата осуществляется в другой части света, – то 70 днями.

Чеки бывают расчетные, дорожные и др.

Расчетный чек – это документ, содержащий безусловный приказ владельцу текущего счета (чекодателя) банку о выплате указанной в нем суммы определенному лицу или предъявителю (чекодержателю). Оплата расчетного чека производится путем записей по счетам.

Выставленный, или банковский, чек – это чек, выписанный банком по просьбе его клиента на один из филиалов или на банк-корреспондент. Такая форма избавляет клиента банка от необходимости возить с собой крупные суммы. Во избежание мошенничества банкир ставит своего корреспондента в известность о выписке такого чека.

Разновидностью банковского чека является **дорожный чек**. Дорожные (туристские) чеки, выданные банками внутри страны и за рубежом, выписываются в иностранной валюте. Они могут быть оплачены внутри страны и за рубежом в банках и во многих отелях. Дорожные чеки надежнее, чем наличные деньги, так как при вручении чека клиент банка ставит на чеке свою подпись. При оплате чека за границей он должен повторить подпись на чеке и удостоверить свою личность.

Гарантийные операции, применяемые при международных расчетах

Банковская гарантия дается одной стороне сделки – бенефициару (от англ. *beneficiary* – лицо, получающее гарантию) по ходатайству второй стороны. Под гарантией понимается обязательство банка по выплате бенефициару денежной суммы, не превышающей указанной в гарантийном письме, непосредственно после получения от бенефициара соответствующего письменного требования.

Используемые в сфере внешней торговли *гарантийные письма* подразделяются на платежные гарантии, гарантии по предоплате, исполнительные гарантии.

Платежные гарантии применяются при наличии долгосрочных договоров о сотрудничестве, в которых для покупателя оговорен срок платежа. В случае платежных гарантий покупатель товара перечисляет деньги за товар в банк продавца в сроки, установленные договором, заключенным между покупателем и продавцом. До тех пор пока сроки платежей выдерживаются, банки не вмешиваются в ход осуществления сделки, а если покупатель не соблюдает сроки, установленные договором, банк выплачивает продавцу сумму, недополученную им от покупателя. Для этого продавец должен предоставить банку соответствующее требование, в котором указывается сумма требования и представлено объяснение задолженности.

Гарантии по предоплате и исполнительные гарантии используются при одновременных торговых сделках.

Гарантия по предоплате выдается покупателю на случай, если продавец не успеет поставить товар в сроки, установленные договором, или не имеет возможности поставить необходимый товар. В этом случае покупатель имеет право потребовать возврата суммы, выплаченной продавцу в виде предоплаты.

Исполнительная гарантия выдается покупателю на случай, если продавец не может поставить товар в сроки, установленные договором. Этот вид гарантии в известной степени аналогичен гарантии по предоплате. Разница заключается в том, что исполнительная гарантия не предусматривает обязательного осуществления предоплаты. Обычно гарантируется уплата штрафа при невыполнении условий договора.

Формы расчетов

Формы расчетов – различные способы перечисления платежа от покупателя продавцу, включающие либо не включающие в процедуру расчетов третьи лица.

1. **Аккредитив** – это соглашение, в силу которого банк обязуется по просьбе клиента произвести оплату документов третьему лицу, в пользу которого открыт аккредитив. Обязательство банка по аккредитиву является самостоятельным и не зависит от правоотношений сторон по коммерческому контракту. Это положение обеспечивает экспортеру ограничение требований к оформлению документов и получению платежа только условиями аккредитива; а импортеру – четкое выполнение экспортером всех условий аккредитива.

2. **Инкассо** – поручение экспортера своему банку получить от импортера непосредственно или через другой банк определенную сумму или подтверждение того, что сумма будет выплачена в установленные сроки.

3. **Банковский перевод** – это расчетная банковская операция, проводимая посредством направления по электронным каналам связи платежного поручения одного банка другому. Платежное поручение представляет собой приказ банка, адресованный своему банку-корреспонденту, о выплате определенной суммы денег бенефициару (т.е. получателю). Платежное поручение дается банком на основе указаний перевододателя – клиента банка. Последний инструктирует банк об условиях выплаты бенефициару суммы перевода.

7.3. Цены, используемые в контрактах ВЭД, и способы их установления. Экспортные и импортные контрактные цены. Особенности их расчета

От того, как во внешнеторговом контракте определены валютные условия, зависит, какую валюту, в какой сумме и когда экспортер получит, а импортер, соответственно, уплатит по контракту за товар и оказанные услуги. Обычно цена (сумма) контракта указывается в валюте страны одного из контрагентов, однако для платежа по контракту может быть выбрана и валюта третьей страны.

Цена (сумма) контракта – это выраженная в определенной валюте сумма денег, которую покупатель должен заплатить продавцу за товар, доставленный продавцом на определенных базисных условиях в оговоренный в контракте пункт.

Выбор единицы измерения, за которую устанавливается цена, зависит от качественных характеристик товара и от сложившейся практики торговли им на мировом рынке. Цена в контракте может быть установлена:

- за определенную количественную единицу (определенное количество единиц) товара, обычно применяемую в торговле данным товаром (вес, длина, площадь, объем, штуки, комплекты и т.д.), или счетную единицу (сотня, дюжина и т.д.);
- за весовую единицу исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для таких товаров, как руды, концентраты, химикалии);
- за весовую единицу в зависимости от колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей, влажности и т.п.

При фиксации в контракте цены товара большое значение имеет определение ее базиса в отношении места поставки. Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в цену товара.

Базисные условия цены отражены в специальных международных документах. В мировой торговле на протяжении почти 70 лет особое место занимают Международные правила толкования торговых терминов – Инкотермс. Одновременно с установлением валюты цены стороны определяют в контракте способ фиксации цены.

Виды цен, используемых в контрактах ВЭД

1. В зависимости от способа фиксации цены бывают:

- твердая;
- подвижная;
- скользящая;
- с последующей фиксацией.

Твердая цена фиксируется в контракте в момент его подписания и не может быть изменена в ходе исполнения сделки. Твердая цена применяется как в сделках с немедленной поставкой и с поставкой в течение короткого срока, так и в сделках, предусматривающих длительные сроки поставки. В последнем случае в контракте обычно делается оговорка «цена твердая, изменению не подлежит».

Подвижная цена фиксируется при заключении контракта и может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, что, если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно, должна измениться и цена, зафиксированная в контракте. Эта оговорка называется оговоркой о повышении и понижении цены.

Обычно в контрактах оговаривается минимум отклонения рыночной цены от контрактной (2–5%), в пределах которого пересмотр зафиксированной цены не производится. При установлении подвижной цены в контракте обязательно должен быть указан источник, по которому следует судить об изменении рыночной цены.

Скользящая цена характерна для контрактов, предусматривающих долгосрочные поставки или проведение каких-либо подрядных работ. Обычно это цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период действия контракта. Если контрактом предусмотрены частичные поставки, скользящая цена рассчитывается отдельно на каждую поставку.

При этом фиксируется так называемая базисная цена и оговаривается ее структура, т.е. доля в процентах постоянных расходов (прибыль, накладные расходы, амортизационные отчисления и др.) и переменных расходов на сырье, материалы и заработную плату, а также приводится метод расчета скользящей цены.

Цена с последующей фиксацией устанавливается в процессе исполнения сделки, а в контракте стороны оговаривают лишь принцип определения уровня и условия фиксации цены. Например, стороны могут устанавливать цену перед каждой предусмотренной контрактом поставкой партии товара или перед началом каждого календарного года. Покупателю может быть предоставлено право выбрать момент фиксации цены в течение срока исполнения сделки с оговоркой, какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для определения уровня цен. Такие сделки называются онкольными. Цена с последующей фиксацией применяется в основном при поставках товаров в течение длительного периода, когда конъюнктура мировых товарных рынков может существенно измениться.

2. При определении уровня цены контрагенты, как правило, используют два вида цен:

- 1) публикуемые;
- 2) расчетные.

Публикуемые цены – это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации. Они обычно отражают уровень мировых цен. Мировыми считаются цены, по которым проводятся крупные коммерческие экспортные, импортные раздельные операции с платежом в свободно конвертируемой валюте. Мировые цены сырьевых товаров определяют основные страны-поставщики, а готовых изделий и оборудования — ведущие компании, их выпускающие и экспортирующие.

К публикуемым ценам, прежде всего, относятся:

- **справочные цены.** Цены товаров во внутренней оптовой или внешней торговле, публикуемые в печатных изданиях (экономических газетах и журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах, прейскурантах). Эти цены могут быть чисто номинальными, т.е. не связанными с реальными коммерческими операциями. Часто используют для определения уровня цены с последующей фиксацией подвижной или скользящей цены;

- **биржевые котировки.** Это цены товаров, являющихся объектом биржевой торговли, которые в основном отражают фактические сделки;

- **цены аукционов.** Близки к котировкам бирж, так как в основном отражают реальные сделки;

- **средние экспортные и импортные цены** (цены, приводимые в общих статистических справочниках). Исчисляются на основе данных внешнеторговой статистики путем деления стоимости товара на его количество. Более показательны, чем справочные цены, хотя отражают не столько цены фактически совершенных в данный период экспортно-импортных сделок, сколько экспорт или импорт, осуществленный в соответствующий отрезок времени;

- **цены фактических сделок.** Как правило, публикуются в печати эпизодически и отражают цены фактически имевших место сделок.

Расчетные цены поставщика применяются в контрактах на нестандартное специальное оборудование, производимое, как правило, по индивидуальным заказам. На уровень расчетной цены в определенной степени влияет то, что специальные машины и оборудование обычно выпускают фирмы, фактически господствующие в данной узкой области и использующие запатентованные изобретения, усовершенствованную технологию и высококвалифицированный персонал.

3. Экспортная и импортная цены устанавливаются на базе мировых цен. Это отличает методику ценообразования во внешнеэкономической деятельности от той, которую используют при определении цен внутреннего рынка.

Контрактные цены на товары, поставляемые для экспорта, устанавливаются на базе цен мирового рынка с учетом складывающейся конъюнктуры отдельных рынков, потребительских свойств, условий поставки и оплаты товаров.

Основа (базис) экспортной цены – это базисные условия поставки. Экспортные (контрактные) цены всегда даются с указанием базисных условий поставки (например, цена CIF или цена FOB). Это показывает величину включенных в цену таких дополнительных расходов, как хранение на складе экспортера, транспортировка до порта назначения, расходы на страхование, погрузочно-разгрузочные работы, таможенное оформление.

Импортная цена – цены на импортные товары включают следующие элементы: таможенная стоимость импортируемого товара, таможенная пошлина, акциз, налог на добавленную стоимость, транспортные расходы.

При определении таможенной стоимости импортируемого товара применяются различные методы. В практике в основном используется метод «по цене сделки с ввозимыми товарами». В этом случае ценой сделки является цена, которая была использована при оплате товара.

7.4. Коммерческие поправки к внешнеторговым ценам

К наиболее важным поправкам следует отнести: поправки на уторговывание, поправки на количество, поправки на условия платежа, поправки на место поставки, поправки на сроки поставки, поправки на сезонность, поправки на инфляцию.

К абсолютным относятся поправки на конкретную разницу в некоторых условиях поставки (величина транспортных расходов, страхование, гарантии и т.п.). Относительные поправки – на уторговывание, сроки, условия платежа и т.п.

1. Поправки на уторговывание

Первое, с чего начинает покупатель переговоры о цене, это получение скидки. **Поправки на уторговывание** – это скидка с первоначальной цены предложения (как правило, завышенной). Размер скидки зависит от множества факторов: конъюнктура рынка товара, портфель заказа у фирмы, степень освоенности поставщиком производства заказываемого оборудования.

2. Поправки на условия платежа

Платежи за поставляемые товары могут быть наличными или в кредит, а форма платежа – аккредитивная, инкассовая, по открытому счету, чеками. Расчеты могут вестись банковскими переводами.

Приведение цен по условиям платежа зависит от степени выгоды этих условий. Наиболее выгодным для продавца и наименее для покупателя является платеж наличными. Любые другие формы платежа означают его отсрочку, что равносильно кредитованию покупателя продавцом. Под скидкой за платеж наличными понимается уменьшение цены для покупателей, которые оперативно оплачивают счета. Скидка за платеж наличными («Сконто») применяется, так как способствует сокращению коммерческого кредита.

3. Поправка на место поставки

Все конкурентные цены должны быть приведены к ценам «ФОБ» или франко-граница, то есть к единому месту поставки товара (это экспортная цена товара). По нему продавец обязан за свой счет поставить товар на борт судна, зафрахтованного покупателем, в

установленный срок, в согласованном порту погрузки. Продавец должен известить об этом покупателя и передать ему документы, включая коносамент. В цене товара необходимо учитывать транспортную составляющую (товар поставляется на условиях "СИФ", то к его цене приплюсовывается стоимость морского фрахта и страхования).

4. Поправки на инфляцию

Если вы нашли конкурентные цены на машины или оборудование двух фирм разных стран пятилетней давности, то использовать их нельзя. За эти годы в этих странах произошли инфляционные процессы. Поэтому надо сделать поправку к этим ценам на инфляцию, кроме того, надо принять во внимание и соотношение национальных валют друг к другу тогда и в настоящее время.

5. Поправки на срок поставки

Такие поправки реальны для машин и оборудования. Обычно вводится поправочный коэффициент на сроки поставки. Чем длиннее срок изготовления и поставки, тем этот коэффициент больше.

6. Поправки на количество

При приведении цен к единому знаменателю необходимо принимать во внимание при анализе, за какое количество товара берется эталонная цена. Скидки на количество применяются при увеличении объема производства и реализации товара, так как снижаются издержки производства и обращения на единицу выпускаемой продукции.

7.5. Зависимость цены от базисных условий поставки. Статистическая стоимость товара

Коммерческими условиями во внешнеторговом контракте купли-продажи называют специальные условия, раскрывающие многочисленные обязанности продавца и покупателя по доставке товара из одной страны в другую, определяющие переход права собственности на товар и ответственности в случае его утраты, повреждения или несостоявшейся доставки. Коммерческие условия поставки товара называют также **базисными**, потому что они устанавливают **базис** (основу) цены товара в зависимости от того, кто несет расходы, связанные с доставкой товара от продавца-экспортера к покупателю-импортеру. В цену сделки включаются те расходы, которые берет на себя продавец согласно своим обязанностям по коммерческому условию поставки и включает их в счет-фактуру (**инвойс**).

Каждое из условий «ИНКОТЕРМС» означает особое распределение рисков, расходов и ответственности между продавцом и покупателем.

Группа Е – отправление. Продавец передает товар покупателю в месте его производства на своем предприятии (заводе, фабрике, складе и т.п.) без выполнения таможенных формальностей. Цена товара равна затратам на производство товара (z1).

Группа F – основная перевозка не оплачена. Продавец передает товар перевозчику согласно указаниям покупателя на территории или на границе своей страны. Экспортные формальности оплачивает продавец, импортные – покупатель. Цена товара для условий поставки группы F складывается из стоимости затрат на производство товара и стоимости доставки товаров в указанное место или на границу страны-экспортера (z1+z2).

Группа С – основная перевозка оплачена. Продавец оплачивает перевозку по стране экспортера и перевозку от границы страны экспортера до границы страны импортера. Продавец берет на себя также оплату страхования, если термин «страхование» входит в наименование коммерческого условия поставки. Экспортные формальности оплачивает продавец, а импортные – покупатель. Цена товара для условий поставки группы С складывается из стоимости затрат на производство товара, стоимости перевозки по стране экспортера и стоимости перевозки до места назначения в стране импортера (z1+z2+z3).

Группа D – группа прибытия. Продавец обязан нести все расходы и риски по доставке товара в страну покупателя и оплачивать страховой полис. Экспортные формальности оплачивает продавец, а импортные – покупатель (кроме DDP). Цена товара для условий поставки группы D складывается из стоимости затрат на производство товара, стоимости затрат на перевозку по стране экспортера, стоимости перевозки до места назначения в стране импортера и стоимости затрат в стране импортера (z1+z2+z3+z4).

В счет-фактуру (инвойс) продавец включает только те затраты, которые он несет в соответствии с коммерческим условием поставки товара. На основе этих затрат формируется цена товара, выраженная в валюте контракта.

Статистическая стоимость товара – это стоимость товара с учетом затрат на производство товара и доставки его до границы РФ. Иными словами, при экспорте статистическая стоимость будет рассчитываться исходя из затрат z1+z2, при импорте – z1+z2+z3.

Для целей сопоставимости объемов внешней торговли различных стран статистическая стоимость выражается в долларах США. Пересчет в доллары производится по курсу, установленному Центральным Банком РФ на день принятия товара к таможенному оформлению.

Статистическая стоимость товаров используется в дальнейшем для получения сводных (суммарных) данных по экспорту, импорту, внешнеторговому обороту. Статистическая стоимость товара рассчитывается из цены товара по контракту, которая может корректироваться в зависимости от коммерческих условий поставок.

$$S = \frac{(\text{цена товара} \pm \Delta \text{цены}) \times \text{курс рубля к валюте контракта}}{\text{курс рубля к доллару}}, \quad (2)$$

где S – статистическая стоимость товара;

- цена товара – цена товара по контракту (договору);
- курсы валют – курсы, установленные Центральным банком РФ на день принятия ДТ к таможенному оформлению;
- Δ цены – затраты, которые необходимо прибавить или отнять от цены товара, чтобы в ней остались только затраты на производство товара и доставку его до границы РФ. Определяется исходя из коммерческих условий поставок.

Для расчета статистической стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории, необходимо выполнить следующие действия:

- 1) определить вид коммерческого условия поставки;
- 2) если товар продан на условиях ФОб – российский порт, ФСА или ДАФ – пункт назначения на границе РФ, то при расчете статистической стоимости используется цена товара по контракту, пересчитанная в доллары США.

7.6. Понятие таможенной стоимости товара. Методы определения таможенной стоимости. Исходная база определения таможенной стоимости

Под **таможенной стоимостью** в международной торговле понимают такую цену ввозимых (импортируемых) или вывозимых (экспортируемых) товаров, которая составляет основу для расчета таможенного и других внутренних налогов, взимаемых на границе. Понятие таможенной стоимости относится только к таким налогам, величину которых рассчитывают в процентах от стоимости товаров.

Порядок определения таможенной стоимости ввозимых товаров

Таможенная стоимость ввозимых товаров определяется путем последовательного применения шести методов установления таможенной стоимости.

1-й метод – Определение таможенной стоимости по цене сделки

Таможенная стоимость определяется по цене сделки с ввозимыми товарами – фактически уплаченной или подлежащей уплате сумме, т.е. общему платежу покупателя продавцу за ввезенные товары.

Данный метод предусматривает, что для определения таможенной стоимости товаров используется цена сделки, к которой добавляется сумма образующих цену сделки компонентов, если они не были включены в нее ранее. Такими компонентами являются расходы на транспортировку до места ввоза на таможенную территорию страны. Из цены сделки исключается сумма расходов, относящихся к транспортировке товаров от места ввоза до места доставки и дальнейшей реализации, если они уже включены в цену сделки ранее.

2-й метод – Определение таможенной стоимости по цене сделки с идентичными товарами

Данный метод применяется, если таможенную стоимость невозможно определить по 1-му методу. Этот метод предусматривает, что таможенная стоимость товаров определяется исходя из цены другой сделки с идентичными товарами, которая была определена таможенными органами одновременно с ввозимыми товарами или примерно в то же время (в срок до 90 суток). При этом торговые условия и объем ввозимых товаров должны быть одинаковыми. При применении 2-го метода проводится сравнение торговых условий и объема ввозимых товаров и цены сделки с идентичными им товарами. При различии в этих показателях в случаях, когда они влияют на стоимость сделки с ввозимыми товарами, проводится коррекция путем повышения или понижения цены сделки с идентичными товарами. При наличии нескольких цен сделки с идентичными товарами декларант при определении таможенной стоимости ввозимых товаров должен использовать наименьшую из них.

3-й метод – Определение таможенной стоимости по цене сделки с однородными товарами

Если таможенную стоимость товаров невозможно определить по 1-му и 2-му методам, применяется метод определения таможенной стоимости по цене сделки с однородными товарами. Данный

метод заключается в том, что таможенная стоимость товаров определяется на основе цены другой сделки с однородными товарами, которая была определена таможенными органами одновременно с ввозимыми товарами или примерно в то же время (в срок до 90 суток). При этом торговые условия и объем ввозимых товаров также должны быть одинаковыми. При применении 3-го метода проводится согласование торговых условий и объема ввозимых товаров и цены сделки с однородными товарами. При различии в этих показателях в случаях, когда они влияют на стоимость сделки с ввозимыми товарами, проводится коррекция путем повышения или понижения цены сделки с однородными товарами. При наличии нескольких цен сделки с однородными товарами декларант при определении таможенной стоимости ввозимых товаров должен использовать наименьшую из них.

4-й метод – Определение таможенной стоимости на основе вычитания стоимости

Если для определения таможенной стоимости товаров не могут быть использованы три вышеперечисленных метода, применяется метод определения таможенной стоимости по цене единицы товара. За основу при использовании этого метода берется цена единицы товара, по которой оцениваемые идентичные или однородные товары продаются на таможенной территории наибольшей партией одновременно или примерно в одно время (до 90 суток) с ввозимым товаром. При этом из стоимости единицы товара вычитаются затраты, которые были произведены после ввоза товаров на таможенную территорию. 4-й метод не может применяться, если до продажи на таможенной территории товары подвергались переработке или иным образом утратили свою первоначальную идентичность.

5-й метод – Определение таможенной стоимости на основе сложения стоимости

В случае невозможности определения таможенной стоимости на основе пяти вышеперечисленных методов применяется определение таможенной стоимости на основе сложения стоимости. При этом декларант может воспользоваться 5-м методом еще до применения 4-го, уведомив об этом таможенные органы.

5-й метод предусматривает, что таможенная стоимость складывается из суммы следующих затрат:

- 1) затраты на производство ввозимых товаров;
- 2) затраты, характерные для продажи товаров того же вида;

3) затраты на транспортировку, погрузочно-разгрузочные операции и страхование до ввоза товаров на таможенную территорию.

При использовании данного метода декларант должен быть готов в любой момент документально подтвердить входящие в таможенную стоимость затраты на основе общепризнанных принципов бухгалтерского учета.

6-й метод – Резервный метод определения таможенной стоимости

Если таможенная стоимость товара не может быть определена в результате последовательного применения вышеперечисленных методов, применяется резервный метод.

Этот метод позволяет декларанту для определения таможенной стоимости еще раз применить все пять предыдущих методов, но при этом допускается определенная гибкость. Так, к примеру, 1-й метод может применяться без ограничивающих или запрещающих условий, 2-й и 3-й – без условия временной фиксации сделки по ввозу идентичных однородных товаров и т.д.

Данный метод запрещает устанавливать произвольную или фиктивную стоимость товара, использовать продажную цену произведенных на таможенной территории товаров на внутреннем рынке, продажную цену товаров страны вывоза и т.д. Эти ограничения распространяется как на декларанта или его представителя, так и на таможенные органы, т.е. **нельзя применять минимальные цены**. Применение другой таможенной стоимости, отличающейся от договорной цены, должно быть обосновано одним из вышеупомянутых методов.

Порядок определения таможенной стоимости ввозимых товаров

Таможенная стоимость вывозимых с таможенной территории товаров определяется **по цене сделки на вывозимые товары**, т.е. цене, которая фактически уплачена, подлежит уплате или может быть уплачена за вывозимые товары.

При определении таможенной стоимости вывозимых товаров никакие прибавления или отчисления от цены сделки не производятся.

Валютный перерасчет

Важным компонентом определения таможенной стоимости является **валютный перерасчет**. Он главным образом касается ввозимых товаров и предусматривает перерасчет выраженной в иностран-

ной валюте таможенной стоимости товаров в национальную валюту страны. Валютный перерасчет обычно производится по курсу валют Центрального банка на день проведения оценки товаров, а иногда по специальному курсу, устанавливаемому на неделю или месяц для таможенных нужд.

Другие налоги, включаемые в таможенные платежи

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизный налог.

7.7. Особенности определения таможенной стоимости экспортируемых товаров. Расходы, включаемые в таможенную стоимость при ввозе товаров. Расходы, включаемые в таможенную стоимость при вывозе товаров

Таможенная стоимость вывозимых товаров складывается из:

- 1) **цены сделки**, т.е. цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате при продаже товаров на экспорт;
- 2) **следующих расходов**, при условии, что они понесены покупателем, но не включены в фактически уплаченную или подлежащую уплате цену сделки:
 - а) расходы, которые произведены покупателем:
 - на выплату вознаграждения агенту (посреднику), за исключением вознаграждения, выплачиваемого покупателем своему агенту (посреднику) за оказание услуг, связанных с покупкой товаров;
 - на тару, если для таможенных целей она рассматривается как единое целое с вывозимыми товарами;
 - на упаковку, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;
 - б) соответствующим образом распределенная стоимость следующих товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством оцениваемых товаров и продажей их на вывоз в страну назначения:
 - сырье, материалы и комплектующие, которые являются составной частью вывозимых товаров;
 - инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы, использованные при производстве вывозимых товаров;

– материалы, израсходованные при производстве вывозимых товаров;

– проектирование, разработка, инженерные, конструкторские работы, дизайн, художественное оформление, чертежи и эскизы, необходимые для производства оцениваемых товаров;

в) платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые относятся к оцениваемым товарам и которые покупатель прямо или косвенно должен уплатить в качестве условия продажи таких товаров, при условии, что такие платежи относятся только к вывозимым товарам;

г) любая часть дохода, полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования оцениваемых товаров, которая прямо или косвенно причитается продавцу.

При определении таможенной стоимости ввозимых товаров по стоимости сделки с ними к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за эти товары, добавляются **дополнительные начисления**, если они не были ранее в нее включены. К таким расходам относятся:

- вознаграждение за посреднические услуги; расходы на тару, если для таможенных целей она рассматривается как единое целое с ввозимыми товарами; расходы по упаковке;

- оплата за проектирование, разработку, инженерную, конструкторскую работу, художественное оформление, дизайн, эскизы и чертежи, выполненные вне единой таможенной территории Таможенного союза и необходимые для производства ввозимых товаров;

- часть полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования ввозимых товаров дохода (выручки), которая прямо или косвенно причитается продавцу;

- расходы по перевозке (транспортировке) товаров до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на единую таможенную территорию Таможенного союза;

- расходы по погрузке, разгрузке или перегрузке товаров и проведению иных операций, связанных с их перевозкой (транспортировкой) до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на единую таможенную территорию;

- расходы на страхование за перевозимые товары;

- лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности.

7.8. Маркировка и штрих-кодирование

Штриховое кодирование – важное направление обеспечения конкурентоспособности товара. Под **штриховым кодированием** следует понимать технологию автоматической идентификации и сбора данных, основанную на представлении информации по определенным правилам в виде напечатанных формализованных комбинаций элементов установленной формы, размера, цвета, отражающей способности и ориентации для последующего оптического считывания, и преобразования в форму, необходимую для ее автоматического ввода в вычислительную машину.

Использование штрихового кодирования дает возможность автоматизации процесса ввода и обработки информации о продукции (товаре) в ЭВМ для последующего быстрого решения задач, связанных с фиксацией факта поступления, получения, отгрузки, продажи, передачи на последующие этапы продукции (товара).

Штриховое кодирование влияет на **конкурентоспособность** товара в следующих направлениях:

1) наличие штрихового кода у товара может рассматриваться как нормативное условие конкурентоспособности товара; так, с 1 января 1995 г. оно рассматривается как обязательное условие поставки товаров на рынки стран ЕС;

2) наличие штриховых кодов на упаковках дает возможность организовать эффективный контроль за прохождением товаров начиная с упаковочной линии у изготовителей и кончая складом магазина; это оказывает большое влияние на сокращение логистических издержек;

3) с помощью штриховых кодов контролируется качество продукции. В процессе выходного контроля качества на предприятии код считывается, подтверждается прием продукции или отказ от нее. Бракованные изделия направляются на переработку, а изделия соответствующего качества – на реализацию;

4) штриховые коды обеспечивают точный учет складированных и отгружаемых товаров. Штриховые коды наносятся не только на упаковку товаров, но и на контейнеры, их содержащие, что облегчает складирование. При поступлении заказов от покупателей производится считывание кодов, их сопоставление с заказами и оформление накладных;

5) применение штриховых кодов позволяет повысить скорость и культуру обслуживания покупателей;

б) использование штрихового кодирования способствует организации эффективного проведения маркетинговых исследований товаров, так как позволяет вести автоматизированный учет их производства и продажи.

Штриховой код – это последовательность расположенных по правилам определенной символики темных (штрихов) и светлых (пробелов) прямоугольных элементов различной ширины, которая обеспечивает представление символов данных в машиночитаемом виде. Данными могут быть как буквы и цифры, так и специальные графические и управляющие символы, используемые в программных и технических средствах обработки и передачи информации.

Штриховые коды наносятся на упаковке, этикетке или на ярлыках, сопровождающих товары. Штриховые коды считываются сканерами, которые воспринимают штрихи, пробелы и их сочетания, декорируют штриховой код в цифровой с помощью микропроцессорных устройств и осуществляют ввод информации о товаре в ЭВМ.

Технология штрихового кодирования в общем виде включает следующие операции:

- идентификацию объекта путем присвоения ему цифрового, буквенного и буквенно-цифрового кода;
- представление кода в виде штрихов с использованием определенной символики
- нанесение штриховых кодов на физические носители (товар, тару, упаковку, этикетки, документы);
- считывание штриховых кодов;
- декодирование штриховых кодов в машинные представления цифровых, буквенных и буквенно-цифровых данных и передачу их в компьютер.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте валютно-финансовые и платежные условия контрактов и факторы, влияющие на их выбор.
2. Перечислите валютные оговорки.
3. Раскройте финансовые условия контрактов.
4. Назовите формы расчетов.
5. Назовите средства платежа и охарактеризуйте их схемы.
6. Перечислите цены, используемые в контрактах ВЭД, и способы их установления.

7. Исследуйте экспортные и импортные контрактные цены. Особенности их расчета.
8. Охарактеризуйте коммерческие поправки к внешнеторговым ценам.
9. Выявите зависимость цены от базисных условий поставки.
10. Раскройте сущность статистической стоимости товара.
11. Раскройте сущность понятия таможенной стоимости товара.
12. Назовите методы определения таможенной стоимости.
13. Выявите исходную базу определения таможенной стоимости.
14. Укажите особенности определения таможенной стоимости экспортируемых товаров.
15. Перечислите расходы, включаемые в таможенную стоимость при ввозе товаров.
16. Перечислите расходы, включаемые в таможенную стоимость при вывозе товаров.

Глава 8. ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно посреднической деятельности, классификации и характеристики субъектов торгово-посреднической деятельности. Изучить договоры торгово-посреднической деятельности, объем прав посредников на рынке и их вознаграждение.

8.1. Сущность и виды посреднической деятельности

Под торгово-посредническими операциями понимаются операции, связанные с куплей-продажей товаров и выполняемыми по поручению поставщика (производителя или экспортера/импортера) независимым от него торговым посредником на основе заключенного между ними соглашения и отдельного поручения. К торгово-посредническим операциям относят также такие виды деятельности как заготовительная, снабженческо-сбытовая и торговая деятельность, опосредуемая, как правило, договорами купли-продажи.

Основная цель использования посредников – повышение экономической целесообразности и эффективности внешнеторговых операций. Несмотря на расходы по оплате вознаграждения посредникам, экономичность операций повышается за счет следующих факторов:

- привлечение посредников повышает оперативность сбыта товаров, что способствует увеличению прибыли продавца за счет ускоренного оборота его капитала;
- посредники, находясь ближе к покупателю, лучше знают рынок и более оперативно реагируют на изменение его конъюнктуры, что позволяет реализовывать товар на более благоприятных для экспортера условиях, освобождая его от многих забот, связанных с реализацией товара;

- привлечение посредников создает возможность повысить конкурентоспособность товаров за счет сокращения сроков поставок и промежуточных складов, лучшего складирования и хранения товаров, предпродажного сервиса и технического обслуживания, специальной маркировки, доукомплектации изделий в стране сбыта в соответствии с местными требованиями;
- некоторые посредники финансируют сделки экспортера, авансируют поставщиков, вкладывая собственный капитал в создание и функционирование сбытовой сети, что создает важные экономические преимущества от экономии средств, вкладываемых в обращение;
- посредники обеспечивают для экспортеров возможность относительно быстрого выхода на новые рынки, более легкого доступа к покупателям, дают возможность экспортеру уменьшить или устранить кредитные риски, экономить на бухгалтерских и канцелярских расходах, оптимизировать затраты на маркетинг, рекламу и т.п.;
- посредники, всегда находясь в более тесном контакте с конечными потребителями товаров и услуг, являются важными постоянными источниками ценной первичной информации о рынке;
- при работе через посредников, специализирующихся на массовом сбыте определенной номенклатуры товаров, обычно возникает дополнительная выгода за счет снижения издержек обращения на единицу реализуемого товара.

Виды посредников

Согласно законодательству РФ выделяют следующие виды посредников:

– *коммерческие представители* – выполняют поручения предпринимателей (принципалов) по поиску для них коммерческих партнеров и участвуют от имени принципалов при заключении ими договоров (ГК РФ);

– *комиссионеры* – содействуют по поручениям предпринимателей (комитентов) сбыту или приобретению товаров в рамках комиссионных договоров путем заключения от своего имени и за счет комитентов контрактов с третьими фирмами (ГК РФ);

– *поверенные* – содействуют по поручениям предпринимателей (доверителей) совершению коммерческих операций, в том числе по сбыту или приобретению товаров путем заключения договоров от имени и за счет доверителей (ГК РФ);

– *агенты* – совершают по поручению предпринимателя (принципала) юридические и иные действия, в том числе по сбыту и приобре-

тению товаров, путем заключения договоров от своего имени, но за счет принципалов, либо от имени и за счет принципалов (ГК РФ);

– *дистрибьюторы* – оптовые торговцы, которые в рамках дистрибьюторских договоров сбывают товары продавцов путем заключения ими контрактов купли-продажи.

В ГК РФ отношения дистрибьюторов и продавцов не регулируются, однако Международная торговая палата разработала типовой дистрибьюторский контракт. В связи с широким распространением дистрибьюторских отношений в российской и международной торговле положения типового дистрибьюторского контракта положены в разработку соответствующего раздела элемента.

8.2. Классификация и характеристики торгово-посреднической деятельности

Основная классификация торговых посредников связана с приобретением права собственности на товар при совершении торгово-посреднической операции. В зависимости от этого основания выделяют:

1) оптовые торговые и посреднические организации, приобретающие право собственности на реализуемый с их участием товар;

2) посреднические организации, не приобретающие прав собственности на товар, а лишь оказывающие в качестве основного вида своей деятельности услуги по доведению товара от изготовителя к потребителю.

Что касается мировой практики, торговые посредники подразделяются на следующие группы:

– простые посредники: брокеры, поверенные торговые и коммерческие представители;

– посредники-комиссионеры;

– торговые агенты: агенты по перепродаже или агенты-сбытовики, дистрибьюторы или торговцы по договору;

– посредники-консигнаторы.

Выделяют еще и такую классификацию посредников, как посредники, выполняющие:

– только фактические действия – брокеры, не имеющие права подписывать сделки с третьими лицами;

– фактические и юридические действия по купле-продаже товара от имени и за счет принципала – торговые агенты, поверенные;

– фактические и юридические действия по купле-продаже товара от своего имени, но за счет доверителя – комиссионеры, консигнаторы;

– фактические и юридические действия по купле-продаже от своего имени и за свой счет – купцы, дистрибьюторы.

Также выделяют таких посредников, как:

1. Торговые представители фирм (действуют от лица фирмы-доверителя):

– служащие этих фирм, в том числе разъездные продавцы-коммивояжеры;

– торговые представители по договору – агенты (юридические и физические лица);

– прокуристы – агенты, действующие на основе специального договора (прокуры). Регистрируются в торговых реестрах. Данный вид посредников распространен в Германии, Швейцарии.

2. Независимые посредники (маклеры). Они не заключают сделок. Маклер независим по отношению к обеим сторонам и осуществляет чистое посредничество.

3. Косвенное представительство. Данное представительство основано на договоре комиссии. В этом случае покупатель и продавец вообще не встречаются лично. Посредник-комиссионер берет товар у продавца и за вознаграждение, которое входит в цену продажи, продает покупателю, передавая продавцу установленную цену (которая при определенных условиях может быть и снижена).

Кроме того, посредники характеризуются по областям деятельности и формам.

Финансовый посредник. Посредниками такого рода являются инвестиционные банки, пенсионные фонды и страховые компании. Кредитная система выступает посредником между потенциальными и реальными инвесторами, берет на себя инвестиционные риски и обеспечивает рациональное распределение капитала и как следствие экономический рост.

Страховой посредник. Работает с предпринимателем, который решил не принимать на себя значительное количество различных рисков, а передать их страховщику, т. е. страховой компании, и при наступлении непредвиденного события возместить ущерб не только за свой счет. Страховыми посредниками являются брокеры и агенты: страховые брокеры от своего имени и по поручению своих клиентов, которые называются принципалами (после заключения договора страхования принципал становится страхователем), покупают у страховщиков страховые услуги, а страховые агенты от имени и по поручению страховой компании продают эти услуги.

Информационный посредник. Это лицо, оказывающее отправителю и (или) получателю услуги по отправке, приему, хранению электронных данных.

Посредники в канале продвижения. К ним относятся те, кто помогает проведению рекламных кампаний и другой деятельности в этой области. Речь идет о фирмах, которые проектируют, создают и транспортируют выставочные образцы для показа на ярмарках и выставках-продажах. Рекламные агентства занимаются подготовкой и размещением рекламных материалов в средствах массовой информации.

Торговый (коммерческий) посредник. Торговая (коммерческая) посредническая деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность по осуществлению оптовой и (или) розничной торговли товарами несобственного производства, а также оказание услуг по продвижению товара от своего имени и за свой счет или от имени и за счет клиента.

В условиях развитой рыночной экономики специализированных посредников в сфере товародвижения также разделяют на следующие группы:

– *торговые (коммерческие) посредники*, которые связывают стороны, желающие заключить сделку, действуют от имени и за счет продавца и не имеют возможности влиять на цены (агент, брокер, маклер, комиссионер и др.);

– *организации (предприятия) товаропроводящей сети* (торговцы, перевозчики, владельцы складов, экспедиторы и др.), которые являются самостоятельным звеном в производственно-сбытовой сети, они приобретают товар в собственность и имеют право влиять на цены (дистрибьютор, дилер);

– *маркетинговые посредники*, которые оказывают услуги по продвижению товара (агентства по проведению маркетинговых исследований, рекламные агентства, консультативные фирмы и др.), которые продают информацию, распространяют опыт, вырабатывают общие правила и стандарты деятельности.

8.3. Договоры торгово-посреднической деятельности

Обычно в посреднических соглашениях главное значение придается двум факторам:

- от чьего имени посредник действует на рынке;
- за чей счет он действует.

Посредник может действовать либо от своего имени, либо от имени своего клиента – принципала. В первом случае посредник, получив от принципала право самостоятельно распоряжаться товаром за обусловленное вознаграждение, принимает всю ответственность за свои последующие действия и все операции, производимые с товаром, неся связанные с этим коммерческие риски. Во втором случае посредник наделяется правом действовать от имени принципала и определенными полномочиями по сбыту товара на рынке, что значительно ограничивает самостоятельность посредника, но при этом принципал несет ответственность за совершаемые посредником действия и потому должен предвидеть их возможные последствия.

На международном уровне были приняты Конвенция ООН «О представительстве в международной купле-продаже товаров» (Женева, 1983), дополняющая по вопросам коммерческого представительства Конвенцию «О договорах международной купли-продажи товаров» (Вена, 1980), а также Конвенция «О праве, применимом к договорам о представительстве и к договорам с посредниками» (Гаага, 1978).

Среди документов, разработанных Международной торговой палатой, укажем следующие:

- Типовой агентский контракт (публикация МТП № 644);
- Типовой дистрибьюторский контракт (публикация МТП № 646);
- Типовой контракт франчайзинга (публикация МТП № 557).

Агентские соглашения

Агентские соглашения широко применяются в торговле с фирмами Великобритании. По таким соглашениям одна сторона – агент обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны – принципала – определенные операции по продаже или покупке товаров (услуг) и иные действия.

Содержание агентских соглашений, их условия могут существенно различаться. В зависимости от объема и характера прав, передаваемых принципалом агенту, выделяются три разновидности агентских соглашений:

- простые (неисключительные) соглашения;
- соглашения с исключительным (монопольным) правом продажи;
- соглашения с преимущественным правом продажи (право первой руки).

Простое агентское соглашение не ограничивает возможности принципала реализовывать товар через нескольких агентов в одной стране. Такая ситуация часто не устраивает основного агента, так

как условия реализации товара для него ухудшаются при появлении конкурентов на данном рынке.

В связи с этим иностранные фирмы нередко настаивают изначально на получении **исключительного права на продажу**. По такому соглашению принципал обязан продавать определенный товар только через одного агента и не вправе предлагать тот же товар другим фирмам в течение срока действия данного соглашения.

По агентскому соглашению с **преимущественным правом продажи** (иначе называемому правом первой руки) принципал обязан предлагать товар в первую очередь данному агенту и лишь в случае его отказа может делать предложения другим фирмам. Если в процессе переговоров с фирмами принципал меняет условия первоначального предложения, то предложение на новых условиях опять же сначала должно быть сделано первому агенту, обладающему правом первой руки.

Во внешнеторговой практике встречаются также соглашения, в которых агент выступает в качестве **торговца по договору** (соглашение с агентом-купцом). По такому соглашению агент при сбыте товара на рынке действует от своего имени и за свой счет, приобретая большую коммерческую самостоятельность.

Во многие агентские соглашения включается достаточно большой объем обязанностей агента, в том числе:

- регулярное представление агентом принципалу отчетов о своей деятельности по реализации товара с приложением копий соответствующих счетов, а также информации о положении на рынке, прогнозах его развития и деятельности конкурентов (уровне цен и других условиях продажи аналогичных товаров, организации техобслуживания и др.);
- проверка товара на иностранной (договорной) территории в отношении соответствия местным требованиям безопасности и при необходимости получение надлежащего сертификата соответствия;
- организация рекламы реализуемых товаров и самого принципала (предприятия-товаропроизводителя) с использованием поступающих от принципала рекламных материалов и местных средств рекламы, содействие в организации выставок и демонстрации товара в действии;
- организация технического обслуживания продаваемой машино-технической продукции, при необходимости обеспечение предпродажной подготовки, доработки товара, проведение технических консультаций для покупателей, поддержание на своих складах необходимого минимума запасных частей;

– обеспечение защиты коммерческих интересов принципала всеми доступными способами.

В свою очередь, принципал должен добросовестно выполнять свои обязанности перед агентом, а именно:

– своевременно поставлять товар в распоряжение агента, а по машино-техническим изделиям – еще запасные части к ним по заявкам агента;

– снабжать агента необходимыми образцами, технической документацией, рекламными и другими материалами на языке, принятом на договорной территории;

– предоставлять гарантии качества, сохранности товара на определенный срок, своевременно рассматривать поступающие рекламации, устранять выявленные дефекты или заменять дефектные части;

– обеспечивать обучение технических специалистов для работы на договорной территории;

– информировать агента о внесении технических усовершенствований, модернизации или выпуске новых видов изделий, новых моделей и типов оборудования.

Подобные условия могут быть предусмотрены и в других видах торгово-посреднических соглашений, в частности, в договорах комиссии, консигнации, поручения.

К группе агентских соглашений относятся договора **коммерческого представительства**, и **дистрибьюторские договора**.

Договор комиссии. Наряду с агентскими соглашениями в отечественной внешней торговле в течение многих десятилетий активно используется иной вид торгово-посреднических соглашений – договор комиссии. По договору комиссии одна сторона – **комитент** – поручает другой стороне – **комиссионеру** – за согласованное вознаграждение заключать внешнеторговые сделки от имени комиссионера, но исполнение сделок осуществляется за счет комитента, на которого ложатся многие коммерческие риски. Договоры комиссии могут заключаться при осуществлении как экспортных, так и импортных операций. По взаимной договоренности комиссионер за дополнительное вознаграждение может принять на себя ручательство (гарантию) исполнения договора, например, в отношении оплаты проданного товара или поставки купленного товара. Такое ручательство принято называть **делькредере**.

Договор консигнации. Особой разновидностью договора комиссии считается договор консигнации. По этому договору одна сторона – **консигнант** передает товар другой стороне – **консигна-**

тору – для реализации с консигнационного склада, находящегося в стране консигнатора, в течение определенного времени (срока консигнации) за согласованное вознаграждение. Полученные от консигнанта товары консигнатор обязуется продавать от своего имени, но за счет консигнанта.

Одной из важных обязанностей консигнатора является хранение товара на складе за свой счет до момента продажи. На консигнатора могут возлагаться расходы, связанные с получением импортной лицензии, уплатой пошлин, налогов и сборов на территории его страны. Но до продажи товар остается собственностью консигнанта, как и по договору комиссии.

При **возвратной** консигнации не реализованный в срок товар по указанию консигнанта возвращается в его страну либо отправляется для реализации в какую-либо третью страну. По **безвозвратной** консигнации нереализованный товар не возвращается консигнанту, а должен быть куплен самим консигнатором. **Частично возвратная** консигнация означает, что по согласованию сторон нереализованный товар частично приобретает консигнатором, а остальной частью товара распоряжается консигнант аналогично условиям возвратной консигнации.

Договор поручения. По договору поручения одна сторона – **доверитель** (принципал) поручает другой стороне – **поверенному** (коммерческому представителю) за определенное вознаграждение совершать те или иные действия в интересах первой стороны, в том числе заключать отдельные сделки от имени и за счет доверителя.

Договор коммерческой концессии (франчайзинг). По договору коммерческой концессии одна сторона – правообладатель, или франчайзер, – предоставляет свои эксклюзивные права на производство и сбыт продукта (услуги) другой стороне – пользователю, или франчайзи, за определенное вознаграждение при условии соблюдения технологий производственных и обслуживающих операций правообладателя.

Различают несколько типов франчайзинга:

1) **производственный франчайзинг** – передача франчайзи права на производство товаров по запатентованной технологии франчайзера;

2) **торговый (сбытовой) франчайзинг** – передача франчайзи права на реализацию продукции, производимой франчайзером;

3) **сервисный бизнес-формат** – передача франчайзи права на использование товарного знака (знака обслуживания) франчайзера и разработанную им модель ведения бизнеса.

Таким образом, франчайзи применяет разработанные франчайзером производственно-сбытовые технологии, что в расширительном плане означает использование коммерческого опыта и деловой репутации правообладателя.

Вознаграждение правообладателю выплачивается пользователем в форме фиксированных разовых платежей (паушальные) или периодических платежей (роялти) либо путем отчислений от полученной выручки или в иной форме по согласованию между сторонами договора.

Франчайзинг может представлять особый интерес для иностранных фирм, стремящихся продвигать свою продукцию на российский рынок, не затрачивая средств на создание филиала или совместного предприятия. Правообладатель при этом интенсивно рекламирует на данном рынке свою фирму, производимые товары (услуги), добивается признания своего бренда. Франчайзинг товаров и услуг используют такие известные фирмы, как Xerox, McDonald's, Coca-Cola, Ford, Hilton.

8.4. Объем прав посредников на рынке и их вознаграждение

Посреднические соглашения могут предусматривать предоставление посредником различного объема прав:

- неисключительное право продажи;
- исключительное (монопольное) право продажи;
- преимущественное право продажи или «право первой руки».

Неисключительное право продажи предоставляет право в течение установленного времени сбывать на оговоренной территории определенную номенклатуру товаров и не ограничивает право производителей самостоятельно или через других посредников продавать на той же территории такие же товары без выплаты посреднику с неисключительным правом продажи вознаграждения или компенсации. За производителем сохраняется свобода действия в данном регионе, но это право не создает посредникам стабильного положения на рынке и сдерживает его от вложения капитала в создание сбытовой сети, систему сервиса, рекламу и т.д.

Исключительное (монопольное) право продажи лишает поставщиков возможности продавать на оговоренной территории самостоятельно или через других посредников товары, аналогичные перечисленным в соглашении, то есть он берет на себя обязательства продавать товары на оговоренной территории только через данного посредника.

Такой тип соглашения дает посреднику уверенность в стабильном положении на рынке и побуждает его к авансированию капитала в создание и функционирование сбытовой сети. Величина получаемой посредником прибыли прямо зависит от его активности на рынке.

Преимущественное право продажи или «право первой руки». По такому соглашению поставщик обязуется в первую очередь предложить товар привилегированному посреднику и только после его отказа получает право продавать этот товар на договорной территории или через других посредников без выплаты вознаграждения посреднику с преимущественным правом продажи. Условия, на которых предлагается товар другим посредникам, не должны быть лучше, чем предложенные посреднику с правом первой руки.

В практике международной торговли существует несколько **способов определения размера вознаграждения посредников:**

1. Если заключающие соглашение стороны достаточно открыты друг другу, то они могут совместно подсчитать капитальные и текущие затраты посредника на выполнение возлагаемых на него обязательств в течение определенного периода времени, например года, исходя из планируемого сторонами стоимостного объема потока товаров. На основе этого можно определить величину вознаграждения в процентах от суммы каждого контракта на сбыт товара. Но, к сожалению, такая возможность в торговой практике российских посредников встречается пока еще редко.

2. Другой, более доступный для продавца способ определения приемлемого уровня вознаграждения посредника основан на использовании конкуренции между посредниками. Продавец заблаговременно, еще до начала переговоров, должен запросить предложения других возможных посредников, сообщив им предполагаемый характер и объем обязательств будущего посреднического соглашения.

3. Продавец может получить данные о размерах вознаграждений, выплачиваемых другими компаниями при сбыте аналогичных или однородных товаров. Величины этих вознаграждений требуют приведения, т.е. внесения в них поправок на разницу в перечне обязательств посредников.

4. В практике работы российских продавцов с посредниками-комиссионерами и дистрибьюторами еще широко распространена выплата вознаграждения путем оставления посреднику разницы между ценой, назначенной комитентом или продавцом, и ценой, по которой посредник реализует товар на рынке. Этот способ допустим, если у комитента или продавца есть уверенность, что он определил

экспортную цену с точностью не менее 5%, что достичь крайне сложно, особенно при расчете цен на готовую продукцию.

5. Несколько более прогрессивным является способ начисления вознаграждения посреднику по согласованной величине процентов к ценам комитентов и продавцов. При таком методе посредник становится заинтересованным в повышении продажных цен, поскольку оно ведет к увеличению его вознаграждения.

Опыт международной торговли показывает, что при определении процентов, в соответствии с которыми устанавливается размер вознаграждения посредника, обычно учитываются следующие факторы:

– конкурентоспособность товара продавца на рынке сбыта. Чем ниже техническая и коммерческая конкурентоспособность, тем выше величина устанавливаемого вознаграждения;

– вид товара. Самые высокие вознаграждения выплачиваются за содействие в сбыте высокоэффективных товаров, преимущественно машинно-технического профиля, ниже – при сбыте более простых потребительских товаров, еще ниже – при сбыте сырьевых товаров и полуфабрикатов;

– объем планируемых контрактов. Затраты посредников на единицу измерения продукции снижаются при увеличении стоимостных и физических объемов поставляемых товаров, что должно отражаться и на размерах вознаграждения.

Соглашением может быть предусмотрен перечень обязательств, которые будут выполняться посредником по отдельным письменным поручениям продавца. Тогда в соглашении могут быть установлены три способа определения вознаграждения за каждое дополнительное поручение:

- в процентах от общей стоимости контракта;
- в твердой сумме;
- по системе «стоимость плюс вознаграждение» (cost plus fee).

Эта система является наиболее современной. Её смысл заключается в том, что посредник, выполнив дополнительное поручение продавца, направляет ему отчет и счет на сумму своих фактических расходов, связанных с выполнением поручения, увеличенных на вознаграждение в размере около 15% от своих расходов. В международной торговле эта величина колеблется от 10 до 20% в зависимости от затрат посредника и авансирования им капитала на выполнение поручения. Данная сумма покрывает понесенные посредником затраты, его административные расходы, связанные с исполнением

дополнительного поручения, и включает прибыль на капитал, вложенный в исполнение поручения.

Оплата предпродажной доработки товара и его техническое обслуживание также обычно производятся по системе «стоимость плюс вознаграждение», что возмещает фактические затраты посредников и обеспечивает вознаграждение в процентах к сумме затрат. Если соглашением с посредником размер вознаграждения не предусмотрен и не может быть определен исходя из условий соглашения, то оно должно быть выплачено в размере, который обычно взимается за аналогичные работы и услуги.

В международной торговой практике сложились традиционные способы вознаграждений различных видов посредников:

Брокер – получает за свои услуги вознаграждение по договорённости с клиентом (клиентами).

Посредник-поверенный – размер вознаграждения зависит от вида товара, объёма предстоящей операции, конкурентоспособности товара и объёма дополнительных обязательств посредника.

Комиссионер – чаще всего получает вознаграждение в виде процентов с сумм заключённых контрактов.

Консигнатор – получает комиссионное вознаграждение, которое покрывает все расходы, связанные с его деятельностью, и обеспечивает получение запланированной прибыли на вложенный капитал.

Дистрибьютор – вознаграждение выплачивается обычно в виде разницы цен закупки и реализации товаров. Оно покрывает все издержки посредника и должно обеспечивать получение им запланированной прибыли на вложенный капитал. Вознаграждение также может быть в виде процентов к стоимости контрактов при равенстве цен закупки и реализации товаров.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте сущность посреднической деятельности.
2. Охарактеризуйте виды посреднической деятельности.
3. Раскройте классификацию субъектов торгово-посреднической деятельности.
4. Охарактеризуйте субъектов торгово-посреднической деятельности.
5. Перечислите классификацию договоров торгово-посреднической деятельности.
6. Рассмотрите объём прав посредников на рынке и способы их вознаграждения.

Глава 9. КОМПЕНСАЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ В СФЕРЕ ВЭД

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно особенностей компенсационных сделок. Исследовать классификацию сделок встречной торговли, операции натурального обмена, операции, предусматривающие участие продавца в реализации товаров, предложенных покупателем, операции в рамках промышленного сотрудничества.

9.1. Сущность и особенность компенсационных соглашений. Классификация сделок встречной торговли

В соответствии с компенсационной сделкой экспортер обязуется закупать (или обеспечить закупку третьей стороной) определенное количество товаров импортера в течение согласованного срока. Компенсационные сделки предусматривают, что экспортер товара дает согласие на то, что импортер полностью или частично оплачивает его поставки товарами, а соглашение на закупку и сделка на продажу совмещены в одном контракте.

Старейшей формой компенсационных соглашений является бартер, под которым понимается обмен определенного количества одного товара на другой в виде натурального обмена без использования механизма валютно-финансовых расчетов. Основу компенсационных операций составляют операции встречной торговли и экспортно-импортные операции в рамках производственной кооперации и научно-технического сотрудничества. Поэтому, чтобы понять суть и особенности компенсационных операций, необходимо сначала рассмотреть особенности встречной торговли.

Встречная торговля – в ее основе лежит подписание встречных сделок, что взаимосвязывает экспортные и импортные операции. Обязательным условием встречных сделок является обязатель-

ство экспортера принять в виде выплаты своей поставки (на полную стоимость или ее часть) определенные товары покупателя или организовать их приобретение в третьей стране.

Согласно терминологии, которая используется экспертами ООН, все виды встречных сделок объединяются понятием «международные компенсационные сделки», в соответствии с которыми предприятия (фирмы) разных стран договариваются о том, что конкретные действия (поставка товаров, оказание услуг или технологии) одной из сторон будут компенсироваться четко указанным в соответствующих договорных документах способом и в указанных в них размерах другими конкретными действиями (поставкой товаров, оказанием услуг, технологии) другой стороны.

Эксперты ООН выделяют три основных вида международных встречных операций:

- бартерные операции;
- торговые компенсационные сделки;
- промышленные компенсационные операции.

Под промышленной компенсационной сделкой понимается сделка, в которой одна сторона осуществляет поставку (часто согласовывая также необходимое финансирование) второй стороне товаров, услуг и/или технологии, которая используется последней для создания новых производственных мощностей. В торговой компенсационной операции, как правило, отсутствуют подобные взаимоотношения между конкретными взаимными действиями обеих сторон.

Специалисты Организации экономического сотрудничества и развития подразделяют все международные встречные сделки на две категории:

- торговая компенсация;
- промышленная компенсация.

Под *торговой компенсацией* понимается одна операция на большую или умеренную сумму, включая обмен слишком разнородными товарами, которые обычно органически не связаны между собой.

Под *промышленной компенсацией* понимаются такие операции, которые охватывают продажу связанных между собой товаров на более крупную сумму, обычно соответствующую стоимости комплектного промышленного оборудования или готовых предприятий.

Отечественные ученые считают, что для выполнения классификации международных встречных сделок следует исходить из организационно-правовой основы таких сделок и принципа компенса-

ции. При таком подходе выделяется три вида международных встречных операций:

- товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе;
- компенсационные сделки на коммерческой основе;
- компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

Вместе с этим развивается и специфика международных встречных операций.

Важной *особенностью встречной торговли* является ее гибкость, которая позволяет контрагентам приспособливаться к условиям, постоянно меняющимся на мировом рынке, дает возможность отдельным странам целенаправленно диверсифицировать свой экспорт, выходить на труднодоступные нетрадиционные рынки, , создает условия для экономии валюты, ускоряет процесс внешнеторгового обмена товарами и услугами.

Особенностью встречной торговли является внедрение внутрифирменной компьютеризации.

В таблице 8 приведена классификация операций встречной торговли и их краткая характеристика.

Таблица 8

Классификация операций встречной торговли

Вид операции	Сущностная характеристика операций
1	2
1. Операции натурального обмена	
Бартерные операции	Операции валютного обмена товаров на эквивалентное по стоимости количество другого товара (товаров) без использования финансового механизма взаимных расчетов
2. Операции, которые предусматривают участие продавцов в реализации товаров, предлагаемых покупателем	
Коммерческая компенсация	Операции, при которых партнеры обмениваются товарной продукцией, равной по стоимости. Партнеры выступают в роли покупателя и продавца. В конце оговоренного периода подводится баланс взаиморасчетов и выводится неконвертированное сальдо
Вид операции	Сущностная характеристика операций

Продолжение табл. 8

1	2
Встречные закупки	Это операции, при которых продавец берет обязательство встречно купить товары или продукцию у страны покупателя. Одновременно подписываются два контракты, где фиксируются суммы и сроки поставки.
Авансовые закупки	Сторона, которая заинтересована в продаже своих товаров, сначала покупает у партнера какие-то товары, а потом поставляет ему на эту сумму свои товары
Соглашения типа «свич»	Передача экспортером своих обязательств по встречной торговле третьей стороне
Соглашения типа «офсет»	Операции не предусматривают юридического оформления, т.е. это «джентльменская» сделка, она не содержит обязательств экспортера в отношении встречной закупки в импортера. Эти операции используются в сфере международных поставок военной техники и имущества
Рамочные соглашения	Фирма устанавливает на договорной основе официальный, долгосрочный механизм кредитования своих поставок в страну-импортера.
Соглашения по-ложительной встречной торговли	Сделки, когда фирма заинтересована во встречных поставках товаров, чем ее партнер. Платеж за поставленный товар выполняют встречными поставками конкретной продукции
Программа увязывания экспорта и импорта	Эти программы предусматривают применение преференциального режима при выдаче ввозной лицензии тем зарубежным фирмам, которые заключили или способствовали заключению экспортных сделок для национальных фирм государства-импортера
Обязанности, которые предусматривают участие инвестора в экспорте товаров страны-импортера	Правительство принимающей страны дает разрешение на зарубежные инвестиции только при условии обязательства фирмы-инвестора способствовать активизации ее экспорта
3. Операции в рамках промышленного сотрудничества	
Сотрудничество на коммерческой основе	Операции связаны с производственной сферой и предусматривают поставку иностранным партнерам на условиях кредита комплектного оборудования и инженеринговых услуг с последующим его погашением выручкой от встречной поставки производимой на этом оборудовании продукции

1	2
Производственная кооперация	Это когда торговля между партнерами выступает частью промышленного сотрудничества. Виды производственной кооперации: подрядное кооперирование, договорная специализация и совместное производство
Франчайзинг	Способ кооперирования, при котором франчайзер (продавец) передает франчайзи (покупателю) право на использование своей торговой марки, которая важна для бизнеса покупателя
Операции с двальческим сырьем (толлинг)	Вид встречной торговли, который предусматривает поставку одной стороной сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий для их дальнейшей переработки в стране торгового партнера и обратную поставку готовых изделий в страну первоначального экспорта

9.2. Операции натурального обмена

Операции натурального обмена чаще всего отождествляют с бартерными сделками.

Бартерные сделки – это операции по обмену согласованного количества одного товара на другой без использования денежных форм расчетов. В таком соглашении устанавливается количество товаров, что взаимно будут поставляться, или сумма, на которую стороны обязуются поставить товары. При определении стоимости товаров взаимной поставки оценивание делается на основе мировых цен с учетом расходов на товарооборот.

Бартерные сделки имеют следующие особенности:

- разовый характер сделки и участие в ней, как правило, двух сторон;
- оформление сделки одним контрактом;
- определение в контракте количества и качества товаров взаимной поставки, иногда без записи в договоре их денежной оценки;
- совершение сделки полностью на основе встречных обязательств без использования денежных переводов;
- одновременное выполнение встречных поставок.

Цель бартера:

- смягчение проблемы валютного финансирования импорта;
- упрощение порядка расчетов;
- расширение возможностей выхода на международные рынки;

– дополнительная возможность получения импортного оборудования и технологии.

К недостаткам бартера можно отнести следующее:

- одновременное совпадение потребностей и возможностей партнеров;
- сложность в исполнении бартерных сделок, связанная с согласованием количества, качества и ценовых параметров товаров;
- зависимость партнеров друг от друга;
- отсутствие у партнеров возможностей маневра на рынке.

9.3. Операции, предусматривающие участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателем

При осуществлении операций этого вида деньги используются как мера стоимости и как средство платежа. Расчет между партнерами осуществляется в денежной форме по ценам, которые могут изменяться с изменением рыночной ситуации. В процессе совершения сделки платежи по первоначальному экспорту полностью или частично покрываются платежами за встречными поставками.

К операциям, предусматривающим участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателем, относятся:

- коммерческая компенсация;
- встречные закупки;
- авансовые закупки;
- сделки типа «офсет»;
- сделки типа «свитч»;
- рамочные соглашения;
- соглашения положительной встречной торговли;
- программа увязывания экспорта и импорта;
- обязанности, которые предусматривают участие инвестора в экспорте товаров страны-импортера.

Кроме перечисленных до этого вида операций можно также отнести выкуп устаревшей продукции и поставки на комплектацию.

Коммерческая компенсация – это операции, при которых партнеры осуществляют поставки (обмениваются) товарной продукцией, равной по стоимости, а в конце оговоренного периода подводится баланс взаиморасчетов и выводится **неконвертированное сальдо**.

К особенностям выполнения *компенсационных операций* можно отнести следующее:

- экспортер соглашается получить оплату за поставленный товар частично или полностью в виде встречных поставок товара импортера;
- в отличие от бартерных операций каждый партнер выставляет счет за свои поставки в денежной форме;
- в некоторых операциях экспортер может передавать свои обязательства по встречному импорту третьей стороне;
- экспортер получает свою выручку за поставленные им товары после реализации товаров встречной поставки;
- в отдельных случаях можно предусмотреть частичный немедленный платеж импортера по получению им товара экспортера;
- операции не ограничиваются только взаимными поставками товаров, а предусматривают взаимное удовлетворение интересов контрагентов в любой другой форме (например, сумму неконвертируемого сальдо направить на рекламу продукции или другое, о чем договорятся партнеры);
- возможность преклонения партнерами своих обязательств на третью сторону путем заключения с ней соглашения типа «свитч»;
- обмен несколькими видами товаров с каждой стороны, например, партнеры готовят списки товаров, которые они желают продать и списки товаров, которые они хотели бы купить.

Встречные закупки – это наиболее распространенная форма встречной торговли, которая предполагает, что продавец берет обязательство встречно купить товары или продукцию у покупателя или у третьего лица, которую определит покупатель.

К особенностям выполнения встречных закупок можно отнести следующее:

- платежи по первоначальным и встречным закупкам осуществляются в зависимости друг от друга;
- встречные закупки оформляются в виде двух или трех связанных контрактов, например, контракт купли-продажи (охватывает все условия экспортной сделки, включая условия платежа), базовый контракт (приложение к контракту купли-продажи, где экспортер обязуется не позднее указанного срока закупить товары или услуги у импортера или в назначенной им стороны на сумму, которая полностью или частично эквивалентна стоимости экспортируемых товаров) и *контракт индивидуальной закупки* (исполнение обязательств встречной закупки, включенных в базовый контракт).

Авансовые закупки – это разновидность встречных закупок, которые позволяют экспортеру сначала получить, например, необходимые ему материалы, комплектующие изделия через встречные поставки, а потом уже изготовить сам товар и осуществить экспортные поставки.

Контракты на основную поставку и на предварительную поставку связаны между собой таким образом, что окончание выполнения обязательств по встречной авансовой поставке товаров является началом исполнения обязательств по основной поставке.

Набор товаров, которые поставляются по авансовым закупкам, может быть и произвольным. Сторона, заинтересованная в продаже своих товаров партнеру, сначала закупает у него определенные товары, после чего поставляет на эту сумму свои товары.

Соглашение типа «офсет» (джентльменское соглашение) не предусматривает юридического оформления и является своего рода «джентльменским» соглашением. Эти соглашения в подавляющем большинстве связаны с правительственными программами закупок военной техники, самолетов, оборудования для атомных станций и т.д.

Соглашения «офсет» делятся на *прямые* (возмещение затрат на приобретение экспортных товаров страны-поставщика встречными поставками страны-импортера) и *косвенные* (возмещение части стоимости поставленных товаров встречными поставками, например, не связанных с военной продукцией).

Соглашения типа «свитч» – это сделки, предусматривающие передачу финансовых обязательств третьей стороне, например специализированной торговой фирме. Эти операции проводятся с целью:

- освобождения экспортера от необходимости реализации ненужных ему товаров, которые идут по встречной закупке;
- сбалансирования торговли между двумя странами, которые имеют, например, двусторонние клиринговые соглашения;
- освобождения фирм-экспортеров от создания собственного сбытового подразделения для реализации товаров, которые не соответствуют, например, их основному профилю.

Операции типа «свитч» применяются в сочетании с другими операциями встречной торговли.

Специфика выполнения рамочных соглашений предусматривает, что установленный фирмой механизм кредитования своих поставок в страну импортера действует на постоянной и долгосрочной основе.

Соглашения положительной встречной торговли встречаются не часто и используются в тех случаях, когда фирма более заинте-

ресована во встречаемых поставках товаров, чем ее контрагент. В этих соглашениях частные фирмы отдают предпочтение получению платежа за поставленный товар не наличной валютой, а встречаемыми поставками конкретной продукции.

К таким, например, можно отнести соглашения относительно разработки зарубежных ресурсов с целью их последующего импорта.

Программы увязывания импорта и экспорта предусматривают применение преференциального режима при выдаче ввозной лицензии тем зарубежным фирмам, которые заключили или способствовали заключению экспортных сделок для национальных фирм государства-импортера.

Такие программы характерны для стран, что развиваются и имеют большую сумму внешнего долга, где действуют программы лицензирования импорта, в рамках которых разрешен к ввозу только ограниченный круг необходимых товаров. Исключение делается лишь для фирм, которые заключили экспортный контракт на эквивалентную сумму.

Обязанности, которые предусматривают участие инвестора в экспорте товаров страны-импортера, заключаются в том, что правительство принимающей страны дает разрешение на зарубежные инвестиции только за условия обязательства фирмы-инвестора способствовать активизации ее экспорта.

Операции по выкупу устаревшей продукции, поставки на комплектацию создают предпосылки для появления длительных устойчивых связей между зарубежными партнерами.

Выкуп устаревшей продукции (выкуп техники, бывшей в употреблении) – эффективный метод ведения встречаемых операций, который предусматривает для экспортера – возможность продать более совершенную, более дорогую современную продукцию, а для импортера – возможность купить новую и одновременно освободиться от морально устаревшей техники путем продажи ее по остаточной стоимости, которая рассчитывается из стоимости приобретенной новой техники. Инициатором такой сделки выступает обычно импортер.

Поставки на комплектацию используются при изготовлении на заказ дорогого комплектного оборудования и предусматривают заключение двух завязанных контрактов (первый контракт предполагает продажу комплектного оборудования; второй – встречаемую поставку части оборудования и приборов для комплектации этого оборудования). Например, объектом поставок на комплектацию могут быть стандартные двигатели, насосы, аккумуляторы и т.д.

9.4. Операции в рамках промышленного сотрудничества

Операции в рамках промышленного сотрудничества связаны с производственной сферой и предусматривают особый вид встречных поставок через реализацию следующих видов операций:

- сотрудничество на коммерческой основе;
- производственная кооперация;
- операции с давальческим сырьем (толлинг);
- франчайзинг.

Соглашения о сотрудничестве на компенсационной основе включают *простые* и *сложные компенсационные операции*.

Простые компенсационные сделки предусматривают поставку иностранным партнерам на условиях кредита комплектного оборудования и инжиниринговых услуг с последующим его погашением выручкой от встречной поставки, производимой на этом оборудовании продукции.

Они выполняются с целью:

- создания новых производств, новой продукции;
- реконструкции и модернизации мощностей;
- внедрения новых технологий.

Кратко сущность этих операций можно сформулировать так. Одна страна, используя оборудование, технологию и знание другой страны, модернизирует или строит на своей территории промышленный объект, продукцией которого и будет рассчитываться за предоставленные ей компенсационные операции.

Цены на компенсируемую продукцию устанавливаются твердыми и фиксируются ежегодно.

Сложные компенсационные операции (глобальные или генеральные) – это долгосрочные и крупномасштабные компенсационные операции.

Производственное кооперирование – это самые длительные производственные и торговые связи между иностранными партнерами, выступающие в трех основных формах: подрядное кооперирование; договорная специализация; совместное производство.

При подрядном кооперировании одна из сторон (заказчик) поручает другой (исполнителю) выполнение определенной работы (технологических операций, компонентов и т.п.) в соответствии с оговоренными требованиями (объем, срок, цена и прочее). В отдельных случаях заказчик передает заказчику (подрядчику) технологию, чертежи, спецификации, оборудование и материалы.

Договорная специализация предусматривает разграничение выполнения отдельных частей и этапов производственных программ. Она может быть поддетальная и технологическая.

Совместное производство организуется для осуществления партнерами конкретного экономического проекта по выработке сложных видов продукции. Сотрудничество может начинаться с научно-исследовательских разработок и заканчиваться сбытом, сервисным обслуживанием совместно произведенной новой продукции.

Такое сотрудничество может оформляться как временное договорное объединение юридически самостоятельных фирм. Кооперационные связи оформляются контрактом или протоколом об осуществлении совместного производства.

Операции с давальческим сырьем – это операции по переработке (обработке, обогащению или использованию) давальческого сырья (независимо от количества заказчиков и исполнителей, а также этапов операций по переработке этого сырья), ввезенного на таможенную территорию страны (или закупленного иностранным заказчиком за иностранную валюту в стране) или вывезенного за ее пределы с целью получения готовой продукции за соответствующую плату.

Франчайзинг – термин происходит от французского (льгота, привилегии) и означает, что одна компания (франчайзер) разрешает другой организации (франчайзи) использовать свое широко известное фирменное имя при условии, что франчайзи будет под этим именем сбывать продукцию этой компании, получая за это от нее техническую, коммерческую и иную помощь.

Франчайзинг – это предпринимательская деятельность, согласно которой на договорной основе одна сторона (*франчайзер*) обязуется передать стороне другой (*франчайзи*) за вознаграждение на определенный срок комплекс исключительных прав на использование знака для товаров и услуг, известного фирменного наименования, услуг, технологического процесса и (или) специализированного оборудования, ноу-хау, коммерческой информации, охраняемой законом, а также другие предусмотренные договором объекты исключительных прав (*франшизу*).

Франчайзи после заключения соглашения с франчайзером получает разрешение использовать имя франчайзера, его репутацию, маркетинговые технологии, экспертизу и механизмы поддержки. Чтобы получить такие права, франчайзи обязан:

- оплатить первоначальный взнос для получения права на обучение, использование имени, торгового знака и т.д.;
- платить постоянные взносы (чаще всего в виде доли от оборота) за текущее руководство и обучение;

- уплачивать взносы на цели маркетинга и сбыта (на покрытие расходов на рекламу, продвижение товара, исследование рынка и т.д.);
- строго придерживаться предложенных форм и методов работы, включая порядок управления и процедуры управления, стандарты качества, униформу сотрудников и т.д.

Выделяют три типа франчайзинга:

- производственный;
- товарный (торговый);
- деловой (лицензионный).

Производственный франчайзинг – это франчайзинг в производстве товаров. В этом случае франчайзер предоставляет своим франчайзи основные элементы или комплектующие, необходимую технологию, обучает сотрудников необходимым навыкам, выполняет контроль за соблюдением технологической дисциплины, сохраняет соответствующий уровень качества. Эта форма предусматривает тесный контакт франчайзера и франчайзи, детальную регламентацию деятельности и высокую степень ответственности франчайзи.

Товарный (торговый) франчайзинг представляет собой такой способ организации дела, при котором франчайзи покупают у известной компании право на продажу ее товаров с ее товарным знаком. В товарном франчайзинге также франчайзером может быть производитель товара, который продает готовый продукт или полуфабрикат дилеру-франчайзи. Последний осуществляет перепродажу и послепродажное обслуживание продукции франчайзера и отказывается от продажи товаров конкурентов. Как правило, для товарного франчайзинга характерна узкая специализация франчайзи на реализации одного вида товара и услуг. Типичной сферой применения этой формы контрактных отношений является продажа и обслуживание грузовых и легковых автомобилей, розничная продажа нефтепродуктов, безалкогольных напитков.

Деловой (лицензионный) франчайзинг является наиболее популярным. Его называют «франчайзинг бизнес-формата». Деловой франчайзинг предполагает, что франчайзер, который заинтересован в распространении своего товарного знака, выдает франчайзи лицензию на право открытия магазинов, киосков или других групп магазинов для продажи покупателям наборов товаров и услуг под именем франчайзера. Такой франчайзинг часто используется при эксплуатации ресторанов, предприятий общественного питания быстрого обслуживания и т.п.

К основным **преимуществам** франчайзинга можно отнести:

- сохранение франчайзи статуса юридического лица и права собственности на его имущество;

– возможность получения франчайзи комплексной помощи от франшизного центра в выборе конкурентоспособного товара, в поставке технологии, техники, обучении кадров, в разработке и совершенствовании эффективных систем управления предприятием;

– возможность получения небольшим предприятиям поддержки от более сильных партнеров при обращении за кредитом в банк или временных трудностей в расчетах с кредиторами. Франчайзер может выступить в качестве поручителя за свою дочернюю фирму;

– наличие у франчайзера и франчайзи бесплатной взаимной поддержки рекламой и помощи друг другу при выполнении поставок сырья, компонентов и др.

Существуют так называемые *национальные модели франчайзинга*.

В американской модели основной акцент делается на то, что франчайзинг – это система договорных отношений, которая применяется в основном в сфере распределения продукции и услуг.

Французская модель франчайзинга практически совпадает с американской с тем отличием, что постоянные взносы за текущее управление и обучение, а также взносы на цели маркетинга и сбыта являются фиксированной суммой, а право пользования торговой маркой не ограничивается сроком действия контракта, закрепляется за получателем франшизы навсегда.

Итальянская модель франчайзинга предполагает, что франчайзер предоставляет франчайзи исключительное право на производство и сбыт под торговой маркой определенных товаров и услуг на конкретном рынке.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте сущность и особенности компенсационных сделок.
2. Охарактеризуйте классификацию сделок встречной торговли.
3. Рассмотрите операции натурального обмена.
4. Исследуйте операции, предусматривающие участие продавца в реализации товаров, предложенных покупателем.
5. Изучите операции в рамках промышленного сотрудничества.

Глава 10. ТРАНСПОРТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ВЭД

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно сущности международных перевозок. Исследовать процесс организации международных перевозок, особенности перевозок разными видами транспорта. Изучить транспортно-экспедиционное обслуживание перевозок, товарно-транспортную документацию. Ознакомиться с международными транспортными коридорами.

10.1. Сущность и виды международных перевозок

Международные перевозки – это перемещение грузов, пассажиров и багажа через территории двух и более государств, выполняемое на основе заключенных между этими государствами международных соглашений.

Особенность международных транспортных отношений состоит в наличии иностранного элемента – перевозка выполняется за границу, причем с пересечением таможенных границ двух или более государств; т.е. место отправления и место назначения находятся в разных государствах.

1. В зависимости от объекта различают:
 - перевозку пассажиров;
 - перевозку грузов.
2. В зависимости от того, каким транспортом осуществляется перевозка, различают:
 - международные автомобильные перевозки;
 - международные железнодорожные перевозки;
 - международные воздушные перевозки;
 - международные морские перевозки.

Правовое регулирование данной сферы правоотношений осуществляется посредством заключенных между государствами международных договоров.

В настоящее время для Российской Федерации действуют следующие международные соглашения:

1. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Норвегия о международном автомобильном сообщении (Москва, 20 июня 2005 г.).

2. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Советом Министров Боснии и Герцеговины о международном автомобильном сообщении (Москва, 8 сентября 2004 г.).

3. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан о международном автомобильном сообщении (Омск, 15 апреля 2003 г.).

4. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Кыргызской Республики о международном автомобильном сообщении (Москва, 16 апреля 2002 г.).

5. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Таджикистан о международном автомобильном сообщении (Душанбе, 11 июля 2001 г.).

6. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Испания о международном автомобильном сообщении (Москва, 22 мая 2001 г.).

7. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Итальянской Республики о международном автомобильном пассажирском и грузовом сообщении (Москва, 16 марта 1999 г.) и т. д.

10.2. Организация международных перевозок. Особенности перевозок разными видами транспорта

Особенности грузоперевозок автотранспортом

Международные автомобильные перевозки грузов регулируются Женевской конвенцией 1956 года о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ), которая вступила в силу 2 июля 1961 года.

На сегодняшний день грузоперевозки автотранспортом – один из самых популярных видов доставки товара.

Основные преимущества автотранспорта:

- доставка груза от отправителя до получателя, исключая дополнительные перегрузки;
- полная независимость от морских и речных портов, железнодорожных путей;

- сравнительно низкая стоимость доставки на небольшие расстояния;
- быстрая доставка грузов;
- возможность полного контроля состояния груза в процессе перевозки;
- гибкое планирование маршрутов (за счет того, что автодороги есть практически везде).

Недостатки автомобильных грузоперевозок:

- ограниченность маршрутов материковой территорией;
- прямая зависимость скорости от состояния дороги;
- сравнительно невысокая вместимость кузова;
- высокая стоимость доставки на дальние расстояния;
- невысокая, по сравнению с другим видом транспорта, грузоподъемность.

Особенности грузоперевозок железнодорожным транспортом

С 1890 года железнодорожные перевозки между европейскими странами регулировались ***Бернской конвенцией о международных железнодорожных перевозках***, заключенной девятью государствами, включая Россию. В 1980 году была принята ***Конвенция о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ)***, содержащая объединенный текст Бернской конвенции о железнодорожной перевозке грузов и Бернской конвенции о железнодорожной перевозке пассажиров и багажа. ***КОТИФ*** имеет два приложения (А и В), содержащие нормы гражданско-правового характера об условиях международных железнодорожных перевозок. Приложение А, определяющее условия перевозок пассажиров, получило наименование «Единые правила МПК». Приложение В содержит условия перевозок грузов, оно названо «Единые правила МГК».

Перевозчик несет ответственность за сохранность и просрочку доставки грузов, которые строятся на единых основаниях. Применительно к грузу Конвенция различает два вида опасности, за предотвращение которых отвечает перевозчик: трата и несохранность.

Основные преимущества:

- независимость от климатических условий, что обеспечивает ритмичность перевозок и регулярность отправок;
- в то время как воздушные суда не могут взлетать при плохих метеорологических условиях, а морские суда оказываются бессильными в зимнее время из-за сковывающих реки льдов;

- низкая себестоимость транспортировки, что позволяет эффективно перевозить по железной дороге большие партии грузов на большие расстояния, особенно при наличии системы скидок на предоставляемые услуги;
- большая грузоподъемность и вместимость подвижного состава;
- высокая пропускная способность перегрузочных и перевалочных пунктов, железнодорожных терминалов;
- универсальность подвижного состава для перевозок различных родов грузов;
- регулярность перевозок и устойчивые транспортные связи между отдельными регионами страны, что минимизирует риски несвоевременной доставки;
- удобная и простая организация проведения погрузо-разгрузочных и перегрузочных работ;
- минимальная продолжительность перевозки на расстояниях свыше 500 км.

Недостатки железнодорожных перевозок:

- недостаточно высокая скорость перевозки на небольших расстояниях;
- ограниченное число перевозчиков, что снижает конкуренцию и приводит к монополизации рынка (повышение тарифов, снижение уровня обслуживания);
- риски хищений и потерь грузов, их повреждения, зачастую обусловленных особенностями технологических процессов (например, сцепкой вагонов);
- изношенность подвижного состава, причиной этого является несвоевременно проведенный капитальный ремонт вагонов;
- низкая транспортная доступность грузополучателей и грузоотправителей по железной дороге (зачастую они не имеют собственных железнодорожных подъездных путей), что требует использования автомобильного транспорта на начальных и заключительных этапах доставки товаров;
- низкая маневренность и мобильность – перевозка мелких партий груза требует доставки автомобильным видом транспорта.

Особенности грузоперевозок воздушным транспортом

Основным международно-правовым источником, регламентирующим воздушную перевозку, является *Конвенция для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок*, подписанная в 1929 году в Варшаве и дополненная в 1955 году Гаагским про-

токолом. К Конвенции присоединилось более 100 государств, а в Гаагском протоколе участвует более 90 стран, в том числе Россия (на основе правопреемства обязательству СССР). В последующем Конвенция дополнялась *Монреальским соглашением* 1966 года, *Гватемальским протоколом* 1971 года и *Монреальским протоколом 1975 года*, которые либо подписаны и ратифицированы очень небольшим количеством государств, либо не вступили в силу.

Основные преимущества:

- воздушные линии короче по направлению автодорог на 25%, речного транспорта – на 40%;
- высокая скорость;
- безопасность движения выше автомобиля в 2 раза;
- обеспечивает доставку грузов в удаленные и труднодоступные регионы;
- низкие затраты на тару и упаковку;
- низкие ставки страхования.

Недостатки воздушного транспорта:

- зависимость воздушного транспорта от погодных условий;
- высокая себестоимость грузовых перевозок;
- авиация значительно загрязняет атмосферу;
- ограничения на перевозку грузов, связанные с их размерами и весом.

Особенности грузоперевозок морским транспортом

Наиболее сложные правовые вопросы возникают при международных морских перевозках. Это объясняется как разнообразием самих отношений в данной области (предметом регулирования), так и различным характером источников правового регулирования (наряду с нормами конвенций и внутреннего законодательства широко используются морские обычаи как национальные, так и международные).

Первым правовым актом, определившим международный статус коносамента, стала Брюссельская конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте, которая была принята под эгидой Международного морского комитета в 1924 году. Конвенция называется *Гаагские правила*, которые вступили в силу 2 июня 1931 года.

В 1968 году к Конвенции был принят дополнительный протокол, именуемый *Правилами Висби*, вступили в силу 6 декабря 1978 года.

В рамках ЮНСИТРАЛ была разработана новая конвенция, принятая в 1978 году в Гамбурге и получившая название Конвенция

ООН о морской перевозке грузов, известная как *Гамбургские правила* и вступившая в силу в ноябре 1992 года.

Ввиду того, что между государствами нет единства в отношении применения всех вышеперечисленных конвенций, они действуют не исключая друг друга.

Положения Гаагских правил охватывают *три группы вопросов*, которые являются решающими при морских перевозках грузов:

- порядок составления коносаментов и их реквизиты;
- ответственность морского перевозчика за понесенные грузовладельцем убытки;
- порядок предъявления требований к морскому перевозчику.

Гаагские правила не содержат норм о юрисдикции и арбитраже. Этот вопрос регулируется обычными нормами, сложившимися в торговом мореплавании.

Морской транспорт – это единственная форма перевозки в межконтинентальном сообщении (если не считать крайне дорогостоящего воздушного транспорта) и самый вместительный вид транспорта.

Основные преимущества морского транспорта:

- практически неограниченная провозная способность подвижного состава и пропускная возможность портовых хозяйств;
- низкая себестоимость перевозки (по этому критерию морские суда уступают только трубопроводному транспорту, пригодному для доставки ограниченного количества грузов);
- возможность организации и выполнения массовых межконтинентальных и международных перевозок;
- низкие капиталовложения на развитие морской транспортной инфраструктуры (морские пути сообщения не требуют значительных капиталовложений в свое создание и поддержание, за исключением каналов);
- проработанность международного морского законодательства, регулирующего морские перевозки;
- низкие риски потери, повреждения, хищения грузов;
- минимум рисков несвоевременной отправки, а также высокая регулярность отплытия судов (для линейного судоходства) в навигационный период.

Недостатки морского транспорта:

- наблюдается высокая зависимость от метеорологических условий, ограниченность навигационного периода, необходимость привлечения ледоколов для зимней проводки морских судов к портам;

- морским судам присуща низкая скорость движения (например, доставка товара из Китая в Санкт-Петербург морем занимает в 2-2,5 раза больше времени, чем по железной дороге);
- ограничена возможность доставки товаров непосредственно к пунктам потребления или из пунктов назначения (когда получатель и отправитель груза размещаются в глубине континента);
- предъявляются жесткие требования к техническим средствам и способам крепления грузов на морских судах;
- устанавливаются жесткие требования к таре и упаковке грузов, размещаемых на морских судах;
- малая частота отправок;
- для доставки товаров в Россию часто возникает необходимость организации и выполнения фидерных перевозок (последовательно океанскими и морскими судами).

Особенности грузоперевозок трубопроводным транспортом.

Основные преимущества трубопроводного транспорта

- возможность его строительства в сложных геологических и климатических условиях;
- низкая себестоимость;
- полная герметизация транспортировки;
- полная автоматизация процесса, поэтому маленький штат обслуживания, а отсюда большая производительность труда;
- низкая себестоимость (в 3 раза дешевле, чем на железной дороге).

Недостатки трубопроводного транспорта

- возможность передачи лишь двух-трех видов жидкости при устройстве в трубопроводе продольных диафрагм;
- технические трудности в перекачке пульпы с твердыми включениями (например гидроуголь).

Перевозка опасных грузов

ADR – распространённое обозначение опасных грузов, принятое в международной практике. Это аббревиатура от «European Agreement on Transport of Dangerous Goods on Road» (Европейское соглашение о перевозке опасных грузов). К опасным грузам относятся все те вещества и предметы, которые в условиях хранения, погрузки, выгрузки и перевозки могут послужить причиной взрыва, пожара или вообще какого-либо разрушения или порчи транспортных средств, складов, устройств, зданий и сооружений, а

также гибели, увечья, отравления, ожогов, облучения или других заболеваний людей и животных.

В настоящее время к перевозкам может предъявляться около 3000 опасных грузов, входящих в Список опасных веществ ООН и подпадающих под действие международных и национальных правил перевозки опасных грузов.

Грузы делятся на классы опасности в соответствии с классификацией договора ADR:

- Класс 1 – взрывчатые материалы (ВМ);
- Класс 2 – газы, сжатые, сжиженные и растворенные под давлением;
- Класс 3 – легковоспламеняющиеся жидкости (ЛВЖ);
- Класс 4 – легковоспламеняющиеся твердые вещества (ЛВТ), самовозгорающиеся вещества (СВ); вещества, выделяющие воспламеняющиеся газы при взаимодействии с водой;
- Класс 5 – окисляющие вещества (ОК) и органические пероксиды (ОП);
- Класс 6 – ядовитые вещества (ЯВ) и инфекционные вещества (ИВ);
- Класс 7 – радиоактивные материалы (РМ);
- Класс 8 – едкие и (или) коррозионные вещества (ЕК);
- Класс 9 – прочие опасные вещества.

10.3. Транспортно-экспедиционное обслуживание перевозок

Транспортно-экспедиционное обслуживание (ТЭО) – деятельность в области перевозок, охватывающая весь комплекс операций и услуг по доставке товара от производителя продукции к потребителю.

*Необходимость в транспортной экспедиции обусловлена тем, что процесс доставки груза от грузоотправителя до грузополучателя, как правило, состоит из нескольких этапов перевозки, в том числе с использованием различных видов транспорта. Для анализа структуры ТЭО рассмотрим его во взаимосвязи трех составляющих: *транспортного, экспедиционного и посреднического обслуживания.**

Под транспортным обслуживанием подразумевается деятельность, направленная на осуществление доставки груза и выполнение погрузочно-разгрузочных работ (ПРР) на всем протяжении перевозки от грузоотправителя до грузополучателя.

Экспедиционное обслуживание – деятельность, обеспечивающая своевременную и качественную доставку груза потребителю и включающая в себя подготовительно-заключительное обслуживание, складские работы и экспедиционные услуги.

Посредническое обслуживание включает в себя организационно-посредническое, консультационно-аналитическое и информационное обслуживание и направлено в первую очередь на качественную доставку груза его получателю. Организационно-посреднические операции связаны с организацией доставки груза, отдельных услуг ТЭО и координацией работы подразделений транспортных узлов, грузоотправителей, грузополучателей и транспортных организаций, взаимодействующих в процессе доставки грузов.

Представителей, которые действуют по доверенности грузовладельца, или поверенных, которые действуют от имени грузовладельца и за его счет по договору поручения, называют экспедиторами, а операции, которые они выполняют по договору транспортной экспедиции, считаются транспортно-экспедиционными.

Экспедитор – сторона договора транспортной экспедиции, организующая и предоставляющая транспортно-экспедиционные услуги (ТЭУ).

Представителей, действующих по доверенности перевозчиков, или поверенных, действующих от имени и за счет перевозчиков по договору поручения, называют *агентами или брокерами*, а выполняемые ими операции по договору транспортного агентирования называют агентскими или брокерскими.

Участники транспортно-экспедиционного обслуживания

Все субъекты ТЭО можно разделить на три основные группы:

1. Государственные органы, которые являются непосредственными, прямыми или косвенными субъектами ТЭО. Государству чаще всего принадлежат дороги, порты, склады, мосты и другие сооружения, имеющие значение для транспортирования груза. Государство, действуя в лице таможенных и пограничных органов, администраций портов, аэропортов, автомобильных и железных дорог, прямо участвует в транспортном процессе, является регулирующим и контролирующим органом, формирующим правовую основу для транспортно-экспедиционной деятельности.

2. Потребители транспортных услуг – лица, заинтересованные в осуществлении перевозки. К ним относятся производители продукции и ее покупатели.

3. Организации, оказывающие услуги в процессе доставки груза. Основными организациями, оказывающими услуги, являются следующие субъекты ТЭО:

- Перевозчики – организации, осуществляющие непосредственно перемещение груза, располагающие своим подвижным составом и всеми лицензиями, необходимыми для осуществления конкретных видов перевозок.
- Транспортно-экспедиционные компании – организации, оказывающие широкий спектр услуг, связанных с доставкой груза от отправителя до получателя.
- Агентские (брокерские) компании – организации, оказывающие услуги, связанные с использованием транспортных средств, их эксплуатацией и всевозможной арендой. Транспортные и грузовые терминалы, склады – организации, располагающие мощностями для хранения, складирования, консолидации и распределения грузов.
- Терминальные комплексы в зависимости от сферы деятельности направлены на оказание следующих основных услуг:
 - согласование сроков прибытия и отправки грузов при перегрузке их с одного вида транспорта на другой;
 - выполнение ПРР;
 - временное складирование груза;
 - организация длительного хранения;
 - комплектация отправок;
 - выполнение тарно-упаковочных операций;
 - оформление транспортных документов;
 - оказание информационных услуг.
- Страховые компании – организации, предоставляющие услуги по страхованию грузов, транспортных средств и ответственности перевозчика или экспедитора, с целью создания для субъектов, участвующих в доставке груза, гарантии компенсации предполагаемых при перевозке убытков и упрощения получения такой компенсации.
- Стивидорные компании – организации, предоставляющие услуги по осуществлению ПРР(погрузочно-разгрузочные работы) и располагающие комплексом необходимого для их осуществления оборудования.
- Тальманские компании – организации, предоставляющие услуги по подсчету груза при погрузке на судно и выгрузке с него. Обычно к услугам тальманов прибегают при приеме и сдаче грузов, перевозимых по счету грузовых мест (ГМ). На основе документов по

учету грузов происходит разбор претензий и исков, касающихся недостачи груза.

- Консалтинговые компании – организации, предоставляющие следующие услуги:

- проведение маркетинговых исследований по конъюнктуре транспортных рынков;

- консультирование стороны (или сторон) предстоящей внешне-торговой сделки с целью разработки транспортных условий договора купли-продажи, в том числе выбора базисного условия поставки;

- определение оптимального маршрута перевозки груза, способов его доставки, видов транспорта, пунктов перегрузки груза;

- выбор перевозчиков;

- определение стоимости доставки груза и транспортной составляющей в контрактной цене товара;

- определение сроков доставки груза.

- Логистические компании – организации, предоставляющие услуги по организации оптимальных грузопотоков различными видами транспорта, комплектованию групп товаров, способам оптимизации перевозок между различными видами транспорта и т.п.

- Ассоциации сюрвейеров – организации, предоставляющие услуги, связанные с обследованием ТС, транспортного оборудования и грузов с целью выявления их состояния (на момент осмотра), которое подтверждается сюрвейерным актом. Сюрвейерный акт служит одним из доказательств при разрешении споров в случае порчи, повреждения или утраты груза.

- Лизинговые компании – организации, предоставляющие в аренду ТС и транспортное оборудование компании-арендатору, которая постепенно (обычно в течение 5–7 лет) погашает задолженность по мере использования имущества

По характеру деятельности ТЭУ делятся на технологические, информационно-справочные, коммерческие, сервисные и организационные.

Технологические услуги включают в себя следующие виды:

- операции и услуги по переработке и хранению грузов: выполнение ППР (погрузочно-разгрузочных работ);

- упаковывание (распаковывание) грузов;

- маркировка грузов;

- пломбирование грузов;

- организация работ по загрузке и выгрузке грузов в контейнеры;

- пакетирование грузов;

- взвешивание грузов и (или) транспортных средств;

- услуги, связанные с транспортировкой грузов:
 - сбор грузов у грузоотправителей и их доставка на терминал (склад экспедитора);
 - развоз грузов с терминалов грузополучателям; сопровождение груза в пути;
 - проверка соответствия ТС и документов требованиям и нормам международных правил и соглашений;

- операции и услуги по приему и сдаче груза

- услуги по оформлению документации на перевозку грузов.

Информационно-справочные услуги включают следующие виды:

- оказание консалтинговых услуг по вопросам доставки грузов;
- предоставление информации о продвижении груза на всем пути следования;
- предоставление информации о состоянии рынка ТЭО, услугах, тарифах и режимах работы других экспедиторов;
- предоставление консультаций по юридическим, административным и другим вопросам, связанным с ТЭО.

Коммерческие услуги включают в себя выполнение следующих основных работ:

- выполнение расчетов с перевозчиками от имени грузоотправителя или грузополучателя;
- ведение учета и отчетности для клиента;
- страхование груза;
- продажа клиенту тары или упаковки;

Организационные услуги, направленные на уменьшение транспортной составляющей в цене товара за счет оптимального выбора маршрута транспортирования и вида (видов) используемого транспорта, могут включать в себя выполнение следующих работ:

- выбор и расчетное обоснование наиболее рационального способа доставки груза в соответствии с условиями, заданными клиентом;
- расчет рациональной загрузки ТС, размещения и крепления груза в ПС.

10.4. Товарно-транспортная документация

Все вопросы, связанные с перемещением грузов, регулируются товарно-транспортной документацией.

1. Основным документом является *товарно-транспортная накладная*. Она содержит следующие данные:

- дата и место составления накладной;

- наименование и адрес отправителя груза;
- наименование и адрес перевозчика;
- дата и место принятия груза;
- место, предназначенное для доставки (место назначения);
- наименование и адрес получателя груза;
- вид груза и его упаковки;
- вес груза;
- число грузовых мест;
- платежи, связанные с перевозкой (провозные платежи, дополнительные платежи, таможенные пошлины и сборы), и другие платежи, взимаемые с момента заключения договора перевозки и до момента сдачи груза получателю;
- сведения о наличии инструкций, требуемых для выполнения процедуры таможенного оформления и других процедур.

Будучи основным документом на перевозку груза, товарно-транспортная накладная служит основанием:

- для списания товарно-материальных ценностей у грузоотправителя;
- для оприходования этих товарно-материальных ценностей у грузополучателя;
- для учета транспортной работы и других услуг, предоставляемых транспортным предприятием для грузоотправителей и грузополучателей;
- для проведения расчетов между транспортным предприятием и его клиентурой за предоставленные услуги.

2. *Путевой лист*. Выполнение водителем производственных заданий (перевозок) характеризуется путевым листом. Он также учитывает режим работы водителя и автотранспортного средства, расход горюче-смазочных материалов.

Путевой лист содержит следующие сведения:

- фамилия, имя, отчество водителя;
- номер водительского удостоверения;
- фамилия, имя, отчество диспетчера, выдавшего путевой лист, и его подпись;
- результат технического осмотра автотранспортного средства механиком;
- результат медицинского осмотра водителя;
- показания спидометра при выезде автотранспортного средства на маршрут и возврате с маршрута;
- марка и количество выданного топлива;

- род перевозимого груза;
- время выезда и возврата автотранспортного средства;
- маршрут движения автотранспортного средства. Водитель должен иметь паспорт или заменяющий его документ, медицинский полис, водительские права, документы на машину (документ о регистрации в ГИБДД, о прохождении технического осмотра, об автогражданской ответственности) и путевой лист.

3. Еще одним транспортным документом является *счет-фактура* – документ, составляемый при отправке груза одним предприятием другому предприятию.

Счет-фактура содержит следующую информацию:

- реквизиты покупателя и продавца (наименование и адрес каждой из сторон, участвующих в сделке);
- номер счета-фактуры;
- номер и дата заключения контракта поставки и его условия;
- наименование и код товара по ТН ВЭД;
- вид и количество грузовых мест;
- масса груза брутто;
- цена за единицу груза и общая стоимость товара;
- дата составления счета-фактуры;
- условия оплаты;
- штамп продавца.

4. *Договор между грузоотправителем (грузополучателем) и перевозчиком (либо экспедитором)*. Договор служит основанием для транспортировки груза данным перевозчиком. Он может быть заменен на Доверенность на перевозку груза, выписанную на водителя грузоотправителем (грузополучателем), также с оригинальными печатями.

4. *Специальное разрешение* – разовое разрешение на проезд автотранспортного средства, максимальная общая и (или) осевая масса или габаритные размеры которого превышают допустимые параметры, установленные для проезда по автомобильным дорогам.

Коносамент – является важнейшим атрибутом международных морских перевозок грузов и неотъемлемым документарным обеспечением поставок товаров в рамках международных договоров купли-продажи, когда доставка грузов осуществляется при участии морского торгового судоходства.

Коносамент выполняет три функции. Во-первых, коносамент является документом, подтверждающим наличие договора морской перевозки груза, а в некоторых случаях – и его носителем. Во-

вторых, коносамент является распиской перевозчика в приеме груза к перевозке. В-третьих, коносамент является ценной бумагой, то есть документом о правовом титуле законного держателя на груз, обозначенный в коносаменте. В большинстве случаев коносамент оформляется в качестве оборотного документа

10.5. Международные транспортные коридоры

Международный транспортный коридор – совокупность магистральных транспортных коммуникаций различных видов транспорта с соответствующей инфраструктурой, обеспечивающих перевозки в международном сообщении на направлениях их большей концентрации.

Основными международными транспортными маршрутами, связывающими Европу и Азию и не проходящими через Россию, являются:

- южный водный маршрут, проходящий через три океана: Тихий, Индийский, Атлантический, огибающий Африку;
- южный водный маршрут, проходящий через те же три океана, но уже через Суэцкий канал;
- международный транспортный коридор «Южный»: Юго-Восточная Европа – Турция – Иран с ответвлениями на: Центральную Азию – Китай и Южную Азию – Юго-Восточную Азию – Южный Китай;
- строящийся международный транспортный коридор ТРАСЕКА: Восточная Европа – Черное море – Кавказ – Каспийское море – Центральная Азия.

Международные транспортные коридоры, проходящие в границах России:

- «*Восток-Запад*» или «*Транссиб*»(TS): Центральная Европа – Москва – Екатеринбург – Красноярск – Хабаровск – Владивосток / Находка и система его ответвлений (на Санкт-Петербург, Киев, Новороссийск, Казахстан, Монголию, Китай и Корею.

Основу МТК «Восток-Запад» составляет Транссибирская магистраль.

- «*Север-Юг*» (NS): страны Восточной, Центральной Европы и Скандинавии – европейская часть Российской Федерации – Каспийское море – Иран – Индия, Пакистан и другие.

- «*Северный морской путь*» (SMP): (Мурманск – Архангельск – Кандалакша – Дудинка)

- «Приморье-1» (Харбин – Гродеково – Владивосток / Находка / Восточный – порты АТР) – PR1;
- «Приморье-2» (Хуньчунь – Краскино – Посьет/Зарубино – порты АТР) – PR2.

Панъевропейский транспортный коридор – система автомобильных дорог в Центральной и Восточной Европе. Система панъевропейских транспортных коридоров была определена на II Обще-европейской конференции по транспорту на о. Крит (Греция) в марте 1994 г. и первоначально включала в себя девять направлений транспортировки грузов и пассажиров через страны Центральной и Восточной Европы. Дополнение к этой системе коридора № 10 произошло на III Конференции в Хельсинки (Финляндия) в июне 1997 г.

Панъевропейские транспортные коридоры, проходящие через Российскую Федерацию:

- панъевропейский транспортный коридор № 1 (ответвление от основного направления коридора граница с Латвией (от Риги) – Калининград – граница с Польшей (на Гданьск)) – PE1;
- панъевропейский транспортный коридор № 2 (граница с Белоруссией (от Минска) – Смоленск – Москва – Нижний Новгород с предполагаемым продолжением до Екатеринбурга) – PE2;
- панъевропейский транспортный коридор № 9 (граница с Финляндией (от Хельсинки) – Санкт-Петербург – Москва – граница с Украиной (на Киев) и ответвления коридора Санкт-Петербург – граница с Белоруссией (на Витебск) и граница с Литвой (от Вильнюса) – Калининград) – PE9.

Вопросы для самоконтроля

1. Изучите сущность и виды международных перевозок.
2. Охарактеризуйте процесс организации международных перевозок.
3. Перечислите особенности перевозок разными видами транспорта.
4. Исследуйте процесс транспортно-экспедиционного обслуживания перевозок.
5. Изучите пикет товарно-транспортной документации.
6. Исследуйте категорию международных транспортных коридоров.

Глава 11. ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ КОНТРАГЕНТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно особенностей делового общения. Выявить основные этапы и тактические приемы ведения переговоров, стиль делового общения, характерный для представителей разных стран. Деловой протокол.

11.1. Формы и особенности делового общения

Деловое общение осуществляется в самых разнообразных формах и столь же разнообразных их сочетаниях, начиная с кратких телефонных диалогов и обмена деловыми письмами, меморандумами, с переговоров между отдельными представителями и делегациями сотрудничающих организаций и кончая проведением различных конференций, совещаний и выставок. Реальная внешнеэкономическая деятельность предполагает деловое общение с представителями отечественных и зарубежных организаций, различающихся целями, стилем работы, общей культурой, психологическими особенностями, системами ценностей и традициями, уровнем надежности и порядочности. Естественно, что успех делового общения зависит от того, насколько учтена эта специфика.

Любые формы делового общения предполагают как официальные, так и неформальные контакты деловых партнеров. Значение неформальных контактов велико, так как они позволяют создать определенный уровень взаимопонимания, обсудить ряд спорных вопросов в условиях, когда высказанные мысли не налагают жестких обязательств на собеседников. Поэтому любые переговоры должны предполагать выделение времени на неформальные контакты.

Главное предназначение переговоров – сотрудничество и разрешение противоречий. Переговоры в подавляющем большинстве случаев направлены на то, чтобы совместно с деловым партнером

обсудить проблему, представляющую взаимный интерес, и принять совместное решение.

Переговоры в деловом общении выполняют ряд функций:

1. Информационная или информационно-коммуникативная функция типична для переговоров, носящих предварительный характер. Стороны готовятся к совместным решениям или действиям. При этом важен обмен взглядами, точками зрения, информацией. Идет взаимная разведка, налаживаются новые связи и отношения. Вырабатывается общий язык, одинаковое понимание терминов.

2. Достижение договоренностей – функция переговоров, идущих в условиях, когда необходимая информация получена, позиции сторон определены и необходим последовательный анализ имеющихся противоречий для достижения согласованных решений и подписания договора о совместной деятельности.

3. Регулирование, контроль, координация действий – эти функции важны, когда ведется совместная работа и необходимы контроль за выполнением достигнутых соглашений и дальнейшее повышение эффективности совместной деятельности.

11.2. Принципы установления рабочих отношений с деловыми партнерами

Искусство строить взаимоотношения с деловыми партнерами, сотрудниками – важная составная часть делового общения. Одно из ведущих мест здесь принадлежит способности влиять на людей. По мнению американских ученых М. Вудкока и Д. Френсиса, важно все, даже, на первый взгляд, второстепенные вещи. Одежда и внешний вид. Осанка. Проведенными исследованиями установлено, что имеется прямая связь между эмоциональным и физическим состоянием человека, его осанкой. Поведение. Уверенный в себе человек обычно говорит ясно и убедительно. Он знает, чего хочет, его действия по достижению поставленной цели четки. Основные причины неуверенности: недостаточная практика, воспитание, отсутствие четких целей, недооценка себя, неумение представить себя в лучшем виде. Улучшение личных взаимоотношений. Основные пути установления хороших личных отношений: признание (необходимо обратить внимание на человека); установление индивидуальности (каждый человек индивидуален); заинтересованность (высказать интерес к человеку); выражение взглядов (раскрытие мыслей и чувств); оказание поддержки (готовность подбодрить).

Одно из важнейших качеств – этичность.

Этика – совокупность нравственных норм, правил и представлений, регулирующих поведение и отношения людей в процессе их производственной деятельности. Не вызывает сомнения факт, что этичность напрямую связана с результатами деятельности фирмы, она влияет на благополучие коллектива и фирмы в целом. Поведение человека – это самый общий предмет этических суждений. Можно сказать, что этика занимается вопросом, что такое хорошее, правильное поведение. Индивидуальное восприятие человеком понятий «добра» и «зла» реализуется в его поведении и в его поступках. Образ жизни и конкретные действия, олицетворяющие поведение человека, дают ответ на вопрос об его этичности.

Имидж – это собирательный образ (совокупность впечатлений), складывающийся в сознании людей и связанный с конкретными представлениями. Можно говорить об имидже человека, предприятия, продукции, страны и т.д.

11.3. Основные этапы и тактические приемы ведения переговоров

Переговоры – неотъемлемая часть делового общения. И служат они одной единственной цели – путем обмена мнений и обсуждения различных позиций, занимаемых переговаривающимися сторонами, прийти к взаимоприемлемому результату.

Этапы переговоров можно разделить три основных стадии:

- 1) подготовительная.
- 2) непосредственно процесс переговоров.
- 3) завершающий процесс достижения консенсуса.

Первая стадия предусматривает выбор цели, средств и времени проведения переговоров. Это этап сбора и анализа информации, выяснения различия в подходах и определения наиболее подходящих процедур, необходимых для реализации целей. Затем устанавливается контакт между сторонами и координируется общий подход к рассматриваемому делу. После установления процедур будущих переговоров наступает второй, основной этап – сами переговоры.

Вторая стадия начинается с взаимного представления сторон. Далее происходит короткий обмен мнениями в духе доброй воли слушать и слышать, разделять идеи и демонстрации желания договориться. Определив спорные области, стороны приступают к совместной выработке взаимовыгодных решений. На этой стадии не-

обходимо четко и ясно определить перед партнерами по переговорам, какие конкретные цели и интересы преследуются. Когда взаимоприемлемые решения найдены, наступает заключительный, чаще всего формализующий этап переговоров.

На третьем этапе переговоров стороны закрепляют совместные решения в юридически обязательный документ (соглашение, договор, контракт), юридически закрепляют способы и сроки выполнения соглашения, договора, контракта. Отдельные пункты такого документа фиксируют обязательства сторон, механизм принуждения к выполнению обязательств, гарантии и систему контроля над исполнением обязательств, а также устанавливаются конкретные судебные инстанции и санкции, куда могут обращаться стороны в случае возникновения спорных вопросов.

Тактические приемы часто используются во время деловых переговоров. Использование же других приемов ограничено рамками конкретного этапа.

1. Приемы, которые имеют широкое применение на всех этапах. *Уход*, связанный с закрытием позиции. Примером «ухода» может служить просьба отложить рассмотрение вопроса, перенести его на другую встречу. Уход может быть прямым или косвенным. В первом случае прямо предлагается отложить данный опрос. В случае косвенного отхода дается крайне неуверенно ответ на вопрос. *Затягивание* применяется в тех случаях, когда стороны определенной степени пытаются затянуть переговоры. Представляет собой серию различных видов ухода. *Выжидания* проявляется в стремлении участника сначала выслушать мнение оппонента, чтобы затем, в зависимости от полученной информации, сформулировать свою позицию. *Согласование* с уже изложенным мнениями партнера нацелен на подчеркивание общности. *Несогласия* с высказываниями оппонента – противоположный прием. *Салями* – очень медленное раскрытие собственной позиции. Содержание приема в том, чтобы затянуть переговоры, получить побольше информации от оппонента.

2. Приемы, касающиеся всех этапов, имеют свою специфику в применении на каждом из них.

«*Пакетирование*» заключается в том, что несколько вопросов предлагаются для рассмотрения в виде «пакета», т.е. обсуждению подлежат не отдельные вопросы, а их комплекс. Существует два вида «пакетов». Один из них отражает концепцию торга, другой – это совместный с оппонентом анализ проблемы. Использование «пакета» в рамках торга предполагает согласование привлекательных и

непривлекательных для оппонента предложений в одном пакете. Часто подобное предложение называется продажей «в нагрузку». «Пакет», применяемый в рамках совместного с оппонентом обсуждения проблемы, предполагает обмен уступки и согласования этого обмена в «пакете».

Выдвижение требований в последнюю минуту. Применяется в самом конце переговоров, когда все вопросы решены и остается подписать соглашение. В этой ситуации одним из участников выдвигаются новые требования. Если оппонент стремится сохранить достигнутое, то он может пойти на уступки. Постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов. Этот прием применяется в совместном анализе проблемы. Разделение проблемы на отдельные составляющие заключается в отказе от попыток решать всю проблему полностью и в выделении в ней отдельных компонентов.

3. Тактические приемы, применяемые на отдельных этапах переговоров. Этап уточнения позиций.

Завышение требований. Суть его заключается в том, чтобы включить в свою позицию пункты, которые потом можно безболезненно снять, сделав вид, что это является уступкой, и потребовать вместо этого, аналогичных шагов от оппонента. Размещение ложных акцентов в собственной позиции. Заключается в том, чтобы продемонстрировать, например, чрезвычайную заинтересованность в решении какого-либо вопроса, хотя на самом деле это вопрос второстепенный. Это делается для торга: вопрос в дальнейшем снимается, чтобы получить необходимые решения по-другому, более важному вопросу.

Отмалчивание применяется для закрытия позиции и заключается в создании неопределенности на первом этапе переговоров. Блеф – предоставление заведомо ложной информации.

Открытие позиций по их уточнению может осуществляться с помощью таких тактических приемов: прямое открытие позиции в выступлениях и в ответах на вопросы; открытие позиции через уточнения позиции партнера. Этап обсуждения позиций.

Указание на слабые стороны позиции оппонента. Вариантами реализации приема могут быть: указание на недостаточность полномочий; указание на нервозность, состояние возбуждения; указание на отсутствие альтернативных вариантов; указание на внутреннюю противоречивость высказываний; негативные оценки действий без аргументации.

Опередительная аргументация. Ставится вопрос, ответ на который показывает несостоятельность позиции оппонента. Искажения

позиции оппонента, то есть формулировка позиции оппонента с выгодными для себя искажением.

Угрозы и давление на оппонента с целью добиться уступок от него. Могут быть реализованными в форме: предупреждение о последствиях, неприятных для оппонента; указания на возможность прерывания переговоров; указания на возможность блокирования с другими; демонстрация силы; выдвижение экстремальных требований; предъявление ультиматума.

Поиск общей зоны решения. Заключается в том, чтобы, выслушав мнение оппонента и сопоставив ее со своей, попытаться найти общие моменты. Этап согласования позиций.

Принятие предложений – согласие с предлагаемыми решениями. Выражение согласия с частью предложений. Отклонение предложения оппонента – прием, основанный на подчеркивание различий.

Внесение заведомо неприемлемых предложений направлено на то, чтобы, получив отказ в его принятии, потом обвинить оппонента в том, что он сорвал переговоры. Вымогательства. Одна из сторон выдвигает требования, нежелательные для оппонента и ненужные для самого себя. Цель – получить уступку в обмен на то, что это требование будет снято.

Двойное толкование. Стороны в результате переговоров заключили соглашение. При этом одна из них заложила в формулировании двойной смысл, что не было замечено оппонентом. Затем сделка трактуется в собственных интересах, без ее нарушения. Понятно, что подобное поведение может скрывать вероятность возникновения нового конфликта.

Асертивная защита своих прав. Во время решения конфликта часто возникают ситуации, когда его участники вынуждены не просто просить оппонента быть любезным изменить свое поведение, а должны проявить настойчивость в защите своих прав. Для удовлетворения человеком своих справедливых требований существует техника «заезженные пластинки». Принцип действия техники основано на ясных, однозначных и лаконичных выражениях своих требований. Противоположная сторона может говорить что угодно, объясняя причину своего отказа, но вы будете повторять свое. Вы не разрешаете отвести себя в сторону от вашей задачи, не защищаетесь, не оправдываетесь. Вы согласны со всем, что является истиной, или, по крайней мере, имеет такой вид в аргументах оппонента. Единственное, на чем вы настаиваете, так это на удовлетворении своего требования. Тем самым оппонент оказывается, как бы в лапах пара-

докса: вы все время с ним согласны (но на самом деле только в том, что на данный момент является второстепенным) и лишь где, в чем держитесь своей линии.

Экстренное решение конфликта путем силового вмешательства. Сущность метода силового вмешательства заключается в принудительном навязывании одной из сторон своего решения. Использование силового вмешательства свидетельствует о более высоком уровне готовности к разрешению конфликта, по крайней мере, одной из сторон.

Для использования этой тактики существуют определенные предпосылки, способствующие успеху:

1) решающее преимущество одной из сторон в имеющихся материальных и психологических ресурсах;

2) возникновение чрезвычайной ситуации, требующей немедленных действий;

3) внезапная необходимость принятия непопулярного решения, которое будет заведомо отрицательно встречено другой стороной (например, решение администрации о снижении зарплаты в условиях банкротства, которое угрожает предприятию);

4) бесспорная правомерность действий стороны, которая имеет силовую преимущество, когда эти действия связаны с устранением жизненно важных для данной структуры проблем (например, разглашение работником коммерческой тайны); любые проявления деструктивных форм поведения со стороны членов организации (например, пьянство, наркомания, хищение имущества, прогулы, нарушение техники безопасности и т.д.).

Силовая тактика имеет специфические формы проявления на уровне поведения: использование преимущественно принудительных, силовых методов воздействия за ограниченное использование воспитательных средств; применение приказного стиля общения, рассчитанного на безоговорочное подчинение одной стороны конфликта другой; использование с целью обеспечения успеха силовой тактики механизма конкуренции (в основе которого метод «разделяй и властвуй»).

11.4. Стил ь делового общения, характерный для представителей разных стран

Основные мировые культурные типы

Люди разных культур пользуются одними и теми же основными понятиями, но вкладывают в них разный смысл. Это определяет осо-

бенности их поведения, которое часто представляется нам иррациональным и противоположным тому, что мы считаем очевидным. Практическое знание базовых черт других культур сводит к минимуму неприятные сюрпризы (культурный шок), дает необходимое понимание, которое позволяет преодолеть трудности общения с представителями других стран. Культура как выражение специфического мировоззрения не является сугубо национальным явлением. В некоторых странах региональные особенности столь сильны, что отодвигают национальные черты на второй план.

Исследователь межнационального общения Ричард Льюис считает, что по способу организации такого объективного измерения реальности, как время, все культуры мира делятся на 3 типа: моноактивные, полиактивные и реактивные.

Моноактивные – культуры, в которых принято планировать свою жизнь, составлять расписания, организовывать деятельность в определенной последовательности, заниматься только одним делом в данный момент. Типичными представителями являются англосаксы: американцы, англичане, немцы, северные европейцы – методично, последовательно и пунктуально-организующие свое время и жизнедеятельность.

Полиактивные – подвижные, общительные народы, привыкшие делать много дел сразу, планирующие очередность дел не по расписанию, а по степени относительной привлекательности, значимости того или иного мероприятия в данный момент. У них принято делать одновременно несколько дел (нередко, не доводя их до конца). Типичными представителями выступают латиноамериканцы, южные европейцы и арабы.

Реактивные – культуры, придающие наибольшее значение вежливости и уважению, предпочитающие молча и спокойно слушать собеседника, осторожно реагируя на предложения другой стороны. Представители этой категории – китайцы, японцы и финны.

Англоязычные стили делового общения

Американский стиль ведения переговоров отличается достаточно высоким профессионализмом. В американской делегации редко можно встретить человека, некомпетентного в тех вопросах, по которым ведутся переговоры. При этом по сравнению с представителями других стран члены американской делегации относительно самостоятельны в принятии решений. При решении проблемы они стремятся обсудить не только общие подходы, но и детали, связанные с реализацией договоренностей. Для них характерны откры-

тость, энергичность и дружелюбие. Таким партнерам импонирует не слишком официальная атмосфера ведения переговоров.

Английский стиль ведения переговоров характеризуется тем, что английские партнеры вопросам подготовки уделяют очень мало времени. Они подходят к таким переговорам с большей долей прагматизма, полагая, что в зависимости от позиции партнера на самих переговорах и может быть найдено наилучшее решение. При этом они достаточно гибки и охотно откликаются на инициативу противоположной стороны. Английским партнерам свойственны прагматический подход к делу, эмпиризм. Традиционным для них является умение избегать острых углов.

Англичане – одни из самых квалифицированных в деловом мире Запада. Они выработали определенный ритуал делового общения, которого нужно строго придерживаться. Так, прежде чем приступить к переговорам с ними, необходимо хотя бы в общих чертах выяснить фирменную структуру рынка того или иного товара, примерный уровень цен и тенденцию их движения, а также получить сведения об особенностях нужной вам фирмы и о людях, которые на ней работают. И только после этого можно договариваться о встрече. Переговоры с английскими партнерами лучше начинать не с предмета обсуждения, а с чисто житейских проблем: погода, спорт, дети. Англичане особое внимание уделяют длительности периода контактов с партнерами.

Особенности ведения переговоров в континентальной Европе

Французский стиль ведения коммерческих переговоров отличается тем, что французские коммерсанты стараются избегать официальных обсуждений конкретных вопросов «один на один». На переговорах французские партнеры очень следят за тем, чтобы сохранить свою независимость. Однако их поведение может кардинальным образом измениться в зависимости от того, с кем они имеют дело. Такие партнеры большое внимание уделяют предварительным договоренностям и предпочитают по возможности заранее обсудить те или иные вопросы. По сравнению с представителями американской стороны французы менее самостоятельны при принятии окончательных решений.

Французские участники переговоров традиционно ориентируются на логические доказательства и исходят из «общих принципов». Они достаточно жестко ведут переговоры и, как правило, не имеют «запасной» позиции. Чаще всего они выбирают конфронтационный тип взаимодействия, хотя стремятся при этом сохранить

традиционные для французской нации черты поведения: учтивость, вежливость, любезность и склонность к шутке и непринужденности в общении.

Переговоры чисто по-французски включают в себя следующие моменты:

- Французы всегда приходят на переговоры официально одетые, относясь к этой встрече как к официальному событию.
- Они используют обращение по фамилии и официальное представление, рассаживаются в соответствии со статусом.
- В их аргументах преобладает логика, они быстро будут «привязываться» к любому нелогичному высказыванию противоположной стороны.
- Они не предъявляют свои требования в начале встречи, но подводят к ним с помощью тщательно сконструированных логических обоснований.
- Французы стараются выяснить цели и требования другой стороны с начала переговоров. Американцы обычно вызывают на это, выкладывая все свои карты на стол.
- Они подозрительно относятся к раннему установлению дружеских отношений при обсуждении и не любят обращения по имени, снятия пиджаков или обсуждения личных, или семейных деталей.
- Они редко принимают важные решения во время переговоров. Часто тот, кто отвечает за принятие решений, отсутствует на встрече.
- Они будут затягивать обсуждение, так как относятся к нему как к интеллектуальному процессу, во время которого знакомятся с другой стороной и, возможно, обнаруживают ее слабости.
- Французы не пойдут на уступки в переговорах, если их логика устоит. Это часто делает их упрямыми в глазах американцев («нужно идти на взаимные уступки») и британцев («нужно хоть как-то довести дело до конца»).
- Французы убеждены в своем интеллектуальном превосходстве над любой другой национальностью.

Немецкий стиль ведения коммерческих переговоров

Немецкий стиль ведения коммерческих переговоров в отличие от французского характеризуется большей сухостью и педантичностью. Кроме того, немецкие партнеры всегда очень расчетливы. Они вступают в переговоры только тогда, когда уверены в возможности нахождения решения. Такие партнеры обычно очень тщательно про-

рабатывают свою позицию еще до переговоров, а на самих переговорах любят обсуждать вопросы последовательно, один за другим, также тщательно рассматривая все их детали. В процессе обсуждения с такими партнерами позиций надо стремиться к ясности, четкости и краткости и не употреблять пустых, ничего не значащих слов и выражений. Все предложения и замечания должны носить сугубо деловой и конкретный характер. Немцы как деловые партнеры всегда очень аккуратны и щепетильны. Если вы сомневаетесь в том, что сможете соблюсти все условия договоренности с ними, лучше заранее отказаться от своих предложений.

Специфика восточного менталитета при организации делового общения

Японский стиль делового общения характеризуется тем, что японские представители, когда им делают большие уступки, отвечают тем же. На любых переговорах с ними угрозы дают очень малую эффективность, хотя сами японцы на переговорах с более слабыми партнерами могут использовать угрозы как приём давления. Во время официальных переговоров японская сторона стремится избежать столкновения позиций. Для нее не характерны особые подвижки в позиции или значительные изменения в тактике ведения переговоров. В то же время японские бизнесмены уделяют много внимания развитию личных отношений с партнерами. Поэтому не следует разбирать человеческие проблемы холодно и безучастно, ибо тем самым вы можете затронуть эмоциональный настрой японского партнера. Партнёры должны быть доброжелательны и искренни.

Японцы предпочитают предельную скрупулезность в изучении ситуации и стремятся ознакомить со всей необходимой информацией, привлекая как можно больше сотрудников соответствующих подразделений. По той же причине большое раздражение вызывает длительное отсутствие хотя бы промежуточного ответа на письменные запросы, чем особенно грешат многие иностранные организации. Это связано с традиционной системой принятия решений. Смысл ее состоит в передаче проблемы на рассмотрение широкого круга заинтересованных лиц и согласовании способов ее разрешения не только с руководством фирмы, но и с рядовыми сотрудниками, от которых можно получить полезную информацию или помощь в осуществлении предлагаемых мер.

На переговорах с японцами случаются недоразумения вследствие того, что в японском языке слова «да» и «нет» несколько отличаются от их употребления в других языках. Японское «хай» («да»)

означает не столько согласие со словами собеседника, сколько то, что переданная информация воспринята адекватно и свидетельствует о готовности слушать и понять партнера. То же относится и к выражениям отрицания. Японцы стараются избежать прямых отказов на просьбы или предложения и предпочитают иносказательные выражения типа «это очень трудно» или «это необходимо тщательно изучить».

В практике общения Японии огромное значение имеет использование визитных карточек. Они играют роль своеобразных удостоверений личности, в которых помимо имени, фамилии и занимаемой должности указывается самое главное для японца – принадлежность к какой-либо фирме или организации, что, в конечном счете, определяет его положение в обществе. Для налаживания контакта с будущими партнерами, японцы предпочитают пользоваться услугами «посредника», причем посредник должен быть хорошо знаком обоим сторонам и иметь определенный вес в обществе. Личная переписка или звонки являются не то, чтобы нежелательными, но прибегать к данному способу поиска клиентов стоит в последнюю очередь. Также немаловажным является социальный и бизнес-статус будущих партнеров, причем он должен быть примерно равным для обеих сторон. Если ваш статус ниже, чем у второй стороны, то переговоры в таком случае могут и не состояться, так как для них это чревато «потерей лица», а если выше, то японцы могут подумать, что вы им покровительствуете или они выступают в качестве просителя, что также нежелательно.

Китайский стиль общения характеризуется четким разграничением отдельных этапов: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап. На начальном этапе большое внимание уделяется внешнему виду партнеров и манере их поведения. На основе этого делаются попытки определить статус каждого участника. В дальнейшем в значительной мере идет ориентация на людей с более высоким статусом. В делегации партнера китайцы выделяют людей, которые выражают симпатии их стороне. Именно через этих людей они впоследствии стараются оказать влияние на позицию противоположной стороны. Надо сказать, что для них вообще «дух дружбы» на переговорах имеет очень большое значение.

При деловом знакомстве следует представить свою визитную карточку. Желательно, чтобы ваши реквизиты были напечатаны и по-китайски. Во время приветствия принято обмениваться рукопожатиями. Сначала жмут руку наиболее высокопоставленному партнеру.

Как правило, китайский партнер первым на переговорах «открывает карты», т.е. первым высказывает свою точку зрения, первым вносит предложения. Уступки он делает обычно в конце переговоров, после того, как оценит возможности противоположной стороны. При этом ошибки, допущенные ею в ходе переговоров, умело используются. На этой стадии китайская сторона может применять различные формы оказания давления. Окончательные решения принимаются китайским партнером, как правило, не за столом переговоров, а дома. Одобрение достигнутых договоренностей со стороны руководства практически обязательно. Большое значение китайская сторона придает и выполнению достигнутых договоренностей.

Арабский стиль ведения деловых переговоров предполагает установление доверия между партнерами. Для бизнесменов арабских стран Персидского залива характерны чувства собственного достоинства, уважение и корректное отношение к своим коллегам. Перед тем, как сообщить мнение по тому или иному вопросу, они предпочитают демонстративно посоветоваться и выразить коллективную точку зрения, а не выпячивать свою роль в принятии решений. Одним из условий достижения успеха в переговорах с арабами является соблюдение и уважение местных традиций. При решении любой проблемы они не столько предугадывают развитие событий, сколько ориентируются на прошлое, постоянно обращаются к своим корням. Основная черта их поведения – опора на исторические традиции своей страны. Из всех типов взаимодействия с партнерами они предпочитают торг. Чувство национальной гордости не позволяет партнёрам вмешиваться в политические вопросы.

Все переговоры ведутся с мужчинами. При встрече мужчины слегка обнимаются, похлопывают по плечам. Однако такая традиция приемлема только между очень близкими партнёрами, не распространяется на чужестранцев. Большинство арабов – сторонники сильного правления и административных правил поведения. Они также предпочитают предварительную проработку деталей обсуждаемых вопросов. В их поведении очень сильны исламские традиции, которые оказывают существенное влияние на ход и характер переговорного процесса.

Тенденции развития российского стиля делового общения

Российский стиль общения сейчас представляет весьма большой интерес для зарубежных партнёров, поскольку за последние годы контакты резко расширились во всех областях и будут расширяться в будущем. При решении проблем на переговорах российские парт-

нёры предпочитают действовать осторожно, не рисковать. В случае, если есть выбор между более и менее рискованными вариантами решения, наверняка будет выбран второй вариант. Российская тактика ведения переговоров отличается еще и тем, что наша сторона часто в начале переговоров старается занять прочную позицию, характеризующуюся значительным завышением требований. Затем после длительных дискуссий и уступок происходит сближение позиций сторон. При этом компромисс нашими бизнесменами рассматривается как проявление слабости, поэтому к нему они прибегают весьма неохотно. Особенностью поведения российских участников переговоров является быстрая смена настроений и установок в отношении партнера: от крайне дружеского расположения до официального, исключающего любые личные симпатии. В разговоре легко переходят на «ты». Пожатие руки при встрече и на прощание является одним из главных ритуалов в общении. Русские ждут, что выступление тщательно подготовлено со стороны партнёра и чётко построено. Русские без особого смущения говорят о личной жизни. Поблагодарить письменно считается хорошим тоном, но можно и позвонить, это во многих случаях лучше. Русские – мастера произносить благодарственные речи, особенно, если благодарят за угощение.

Перспектива развития международного делового взаимодействия лежит на пути от столкновения культур к объединению и становлению на их общечеловеческой нравственной основе фундамента единой международной деловой культуры.

Важным для россиян является укрепление культурных отношений со странами Центральной Азии, а более глубокое понимание менталитета Балтийских государств могло бы привести к совместному восстановлению оживленных и выгодных торговых путей, что принесло бы большую пользу экономике Северо-Западной России, и для установления в будущем гармоничных отношений между Россией и другими странами существенное значение имеет распространение кросс-культурной грамотности, которая позволит России выполнить свою уникальную историческую роль географического, культурного, а также интеллектуального моста между Востоком и Западом.

11.5. Деловой протокол

Деловой протокол – это общий термин, который может определять несколько аспектов бизнеса. Все от поведения и одежды до выполнения задач находится под контролем бизнес-протокола. Обычно

эти правила обсуждаются с человеком при приеме его на работу. Иногда людей просят письменно подтвердить, что они ознакомились, поняли и согласны соблюдать условия делового протокола компании.

Цель делового протокола – способствовать тому, чтобы все работники компании действовали с установленными правилами. Бизнес-этикет может быть разработан также для встреч с глазу на глаз и конференций, а также телефонных звонков и электронной переписки с общественностью, партнерами или инвесторами. В бизнесе могут возникать трудные вопросы, которые могут идти от общественности, партнеров и инвесторов или средств массовой информации. А деловой протокол помогает сотрудникам правильно на них отвечать. Кроме того, бизнес-протокол помогает убедиться в том, что все сотрудники понимают свою роль в компании, свои задачи, трудности и как с ними справляться быстро и аккуратно.

Компания может обеспечивать своим сотрудникам обучение деловому протоколу и этикету. Обучение может происходить как в другом месте, так и по месту работы. Специалисты отмечают, что сейчас возникла острая необходимость в проведении таких тренингов для сотрудников компаний всех сфер деятельности, которые помогают им научиться правильно общаться между собой. Протокол и этикет могут преодолеть экономические, культурные, языковые и информационные пробелы.

Бизнес-протокол помогает представлять общественности, партнерам и инвесторам профессиональное лицо компании. Он способен объединять всех сотрудников едиными общими целями и убедиться в том, что они действуют исключительно в интересах компании и того, кому она принадлежит. Человек, который ознакомился с деловым протоколом и этикетом компании, сможет решить, подходит ли она ему или нет.

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите формы и выявите особенности делового общения.
2. Укажите принципы установления рабочих отношений с деловыми партнерами.
3. Назовите основные этапы и тактические приемы ведения переговоров.
4. Охарактеризуйте стиль делового общения, характерный для представителей разных стран.
5. Исследуйте категорию делового протокола.

Глава 12. РИСКИ В ВЭД

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно классификации рисков ВЭД. Изучить административное влияние государства на риски во ВЭД.

12.1. Сущность и классификация рисков ВЭД

Коммерческая, предпринимательская деятельность на внешнем рынке неизбежно связана с опасностями, которые угрожают различным имущественным интересам участника внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Риск в экономике (экономический риск) – это опасность прямых материальных потерь или неполучения желаемого результата (дохода, прибыли) вследствие случайного изменения внешних и внутренних условий производства, а также неоптимальных управленческих решений, возникающих при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов.

Как экономическая категория, риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата:

- отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток),
- нулевой,
- положительный (выигрыш, выгода, прибыль).

При ситуации риска существует возможность количественно и качественно определять степень вероятности того или иного варианта и ей сопутствуют *три условия*:

- наличие неопределенности;

- необходимость выбора альтернативы (включая отказ от выбора);
- возможность оценить вероятность осуществления выбираемых альтернатив.

По своей природе риск делят на три вида

1. Когда в распоряжении субъекта, делающего выбор из нескольких альтернатив, есть объективные вероятности получения предполагаемого результата. Это вероятности, независимые непосредственно от данной фирмы: уровень инфляции, конкуренция, статистические исследования, экологическая обстановка и т.д.

2. Когда вероятности наступления ожидаемого результата могут быть получены только на основе субъективных оценок, т.е. субъект имеет дело с субъективными вероятностями. Субъектные вероятности непосредственно характеризуют данную фирму: производственный потенциал, уровень предметной и технологической специализации, организация труда и т.д.

3. Когда субъект в процессе выбора и реализации альтернативы располагает как объективными, так и субъективными вероятностями. Благодаря этим видоизменениям риска субъект делает выбор и стремится реализовать его. В результате этого риск существует как на стадии выбора решения, так и на стадии его реализации.

Исходя из этих условий второе определение риска следующее. ***Риск*** – это действие (деяние, поступок), выполняемое в условиях выбора (в ситуации выбора в надежде на счастливый исход), когда в случае неудачи существует возможность (степень опасности) оказаться в худшем положении, чем до выбора (чем в случае несовершения этого действия).

Из последнего определения можно выделить ***основные элементы***, которые будут составлять сущность понятия «риск»:

- возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива (отклонения как отрицательного, так и положительного свойства);
- вероятность достижения желаемого результата;
- отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;
- возможность материальных, нравственных и других потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы.

Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска. Под *классификацией риска* следует понимать распределение риска на конкретные группы по опре-

деленным признакам для достижения поставленных целей. Классификация рисков очень разнообразна. Существует большое количество классификаций (рис. 2).

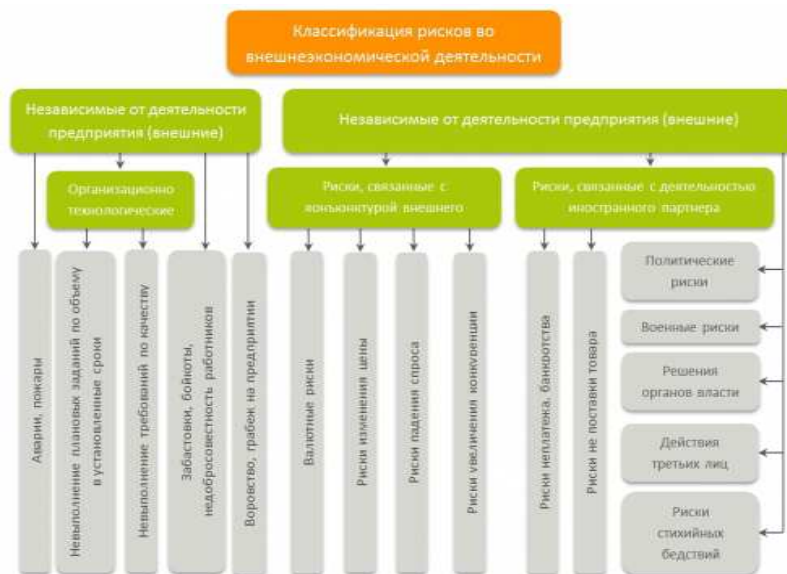


Рис. 2. Классификация рисков в ВЭД

В мировой хозяйственной практике встречаются следующие виды рисков:

- **производственный**, т.е. связанный с непосредственным производством торговой продукции, возникает в случае резкого увеличения или уменьшения размеров производства, непредвиденных затрат, привлечения новых инвестиций, освоения инноваций и т.д.;
- **коммерческий** возникает в процессе реализации товаров и услуг, резкого изменения спроса, роста товарных издержек, освоения новых видов торговли и т.д.;
- **финансовый** риск присутствует постоянно, так как любое предприятие осуществляет свои финансовые отношения с банками и другими кредитными учреждениями, а его финансы воплощаются ценными бумагами. Деятельность банков в свою очередь зависит от колебаний курса ценных бумаг, процентных ставок на кредиты, займы, от инфляции, от колебаний валютных курсов и т.д.

При выходе хозяйственных субъектов на мировые отраслевые рынки указанные виды рисков могут модифицироваться и значительно усиливаться, прежде всего, под воздействием зарубежной среды. В результате этого *в мировой торговле* появляются следующие виды рисков:

- **хозяйственно-правовые** риски связаны с национальными различиями в законах и других нормативных актах, которые регулируют внешнеэкономическую деятельность;

- **политические** риски связаны с изменением политической ситуации в той или иной стране. Например, приход к власти нового правительства и введения им ограничений на *экспорт, импорт, эмбарго* на товары и т.д.;

- **международные** риски связаны с действиями международных экономических и финансовых организаций, которые вводят новые условия торговли, международные стандарты, режимы запретительных или поощрительных мер в международной торговле.

В самой внешней торговле каждой страны особенно *при экспортно-импортных сделках*, их заключении и исполнении возникают следующие риски:

- риск невыполнения условий международного контракта (сроки поставки, несоответствие количества, качества и т.д.);

- риск невыполнения обязательств по взаимным платежам или так называемый кредитный риск;

- валютный риск, возникающий в связи с постоянным колебанием валютных курсов;

- сбытовой риск связан с колебанием спроса на экспортные и импортные товары в стране или на отдельном сегменте зарубежного рынка;

- ценовой риск возникает из-за постоянно изменяющихся мировых цен;

- коммерческий риск проявляется в недобросовестности или неплатежеспособности населения страны-импортера и недополучении прибыли;

- производственно-технический риск связан с невозможностью использования в производстве купленных на мировом рынке лицензий, патентов, «ноу-хау» или с невозможностью должной наладки купленного оборудования.

Так же риски можно классифицировать *по последствиям*:

- **допустимый риск** – это риск решения, в результате неосуществления которого предприятию грозит потеря прибыли; в преде-

лах этой зоны предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери имеют место, но они не превышают размер ожидаемой прибыли;

- **критический риск** – это риск, при котором предприятию грозит потеря выручки; иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и, в крайнем случае, могут привести к потере всех средств, вложенных предприятием в проект;

- **катастрофический риск** – риск, при котором возникает неплатежеспособность предприятия, потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия. Также к этой группе относят любой риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Следующая схема наглядно изображает возможные риски по последствиям (рис. 3).



Рис. 3. Схема классификации рисков по последствиям

12.2. Контрактные риски

Наличие вероятностной основы и последствий неисполнения своих обязательств контрагентом предприятия предполагает возможность применения аппарата теории рисков к их оценке и управлению в целом. Классическая схема управления рисками состоит из четырех основных этапов.

1. **Идентификация риска** – установление подробного списка характеристик объекта и опасности, установление влияющих на них факторов. Она включает в себя три этапа:

- a) идентификация рисков событий;
- b) идентификация объекта риска;
- c) идентификация субъекта риска.

2. **Качественная и количественная оценка риска** – получение характеристик для опасности (вероятности её реализации в течение рискованного периода) и ресурсов, которые могут пострадать (например, денежные средства, необходимые для компенсации утери свойств объекта). На этом этапе применяются какие-либо механизмы оценки рисков и разрабатываются рекомендации по их использованию.

3. **Управление риском**, включающее в себя планирование и лимитирование. **Планирование управления рисками** – процесс, в рамках которого выясняется, каким образом будет осуществляться весь комплекс мер, связанных с анализом рисков, кто именно будет вовлечён в этот процесс, когда именно должны запускаться процедуры управления рисками и как часто. При планировании рисков, сумма, представляющая собой предел потерь по некоторой операции, сопоставляется с расчётными потерями. После чего принимается решение о допустимости данной операции. Следующим этапом является **лимитирование риска**, то есть установление неких ограничений и создание процедур, направленных на поддержание запланированного уровня риска.

4. **Мониторинг текущей ситуации** – учёт состояния среды предприятия и её изменений.

Идентификация риска

Контрактная деятельность – совокупность действий предприятия, связанных с осуществлением своих обязанностей по контрактам, а также с контролем исполнения закреплённых в контрактах обязательств сторонами по отношению к предприятию организациями, направленных на улучшение окружающей среды и получение прибыли.

Риски контрактной деятельности предприятия – вероятность (угроза) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления контрактной деятельности.

В целом риски контрактной деятельности можно разделить на следующие группы:

1. По географической принадлежности:

a) внешнеэкономические риски (риски по контрактам, связанным с зарубежными операциями);

б) риски по контрактам, осуществляемым на территории страны пребывания организации.

2. По сфере возникновения событий, порождающих риски:

- а) риски, связанные с партнёрами;
- б) риски по валютным операциям;
- с) таможенные риски;
- д) налоговые риски.

3. По моменту возникновения рисков событий:

- а) предрасчётный риск;
- б) расчётный риск;
- с) риск кредитования контрагента или риск невыплаты.

Существует ряд опасностей, которые сопряжены с рисками невыплаты, связанными с партнёрами:

- единовременная задержка активов или задержка одного платежа по траншу при сохранении будущих выплат;
- задержка активов на неопределённый срок;
- задержка транша с угрозой неполучения будущих платежей;
- отказ контрагента от своих обязательств или его банкротство;
- прерывание денежного потока.

Объектом рисков контрактной деятельности являются контрактная деятельность во взаимосвязи с движением денежных средств.

Субъектами таких рисков являются менеджеры, отвечающие за кредитную и контрактную политику предприятий, активно привлекающие денежные средства в виде кредитов из-за невыполнения обязательств их контрагентами.

Качественная и количественная оценка риска

Оценка риска в сложившейся практике осуществляется двумя основными способами – качественным и количественным. **Качественный способ** представляет собой словесное описание уровня риска. **Количественная оценка** – это присвоение количественного параметра качественному для определения предела потерь по операции и включения процесса управления рисками в бизнес-планирование.

Простой и быстрый метод количественной оценки рисков – **экспертные оценки**.

Управление рисками контрактной деятельности и их мониторинг

При оценке вероятности дефолта контрагента обычно используют анализ кредитной истории и его финансового положения. При

оценке рисков контрактной деятельности в денежной форме можно воспользоваться величиной выплат по процентам, которые получила бы организация, положи она полученные денежные средства в счёт просроченной дебиторской задолженности на банковский счёт. Классическими средствами разрешения рисков, применяемыми в теории рисков, являются их избежание, удержание, передача, снижение степени. С целью минимизации рисков, связанных с пеней, штрафами и неустойками, при заключении договоров используются ***штрафная и нормативная оптимизации***. При контроле исполнения обязательств по контрактам используются контрактный учёт и мониторинг.

Ещё одной группой методов по снижению рисков контрактной деятельности является ***включение дополнительных условий об обеспечении в договор***. В гражданском кодексе указано несколько способов обеспечения исполнения обязательств: неустойка, поручительство, банковская гарантия. Также для снижения рисков контрактной деятельности может использоваться страхование.

12.3. Риски грузовых перевозок товаров

Грузоперевозки – это многосложный процесс, который состоит из ряда подготовительных этапов, поэтому возникновение непредвиденных ситуаций в пути не исключено. Процесс транспортировки любых грузов неизменно связан с рисками. В процессе перевозок груз может потерять свой товарный вид, получить повреждения или испортиться, его могут украсть.

Один из самых распространенных способов минимизации рисков является страхование.

Страховое покрытие может распространяться на логистическую схему в целом, включая транзитную транспортировку через третьи страны и хранение на транзитном складе. Сумма, уплачиваемая страховой компании за страхование грузов, а именно страховой взнос (страховая премия), зависит от стоимости, номенклатуры, упаковки груза, маршрута, периода и способа перевозки, скидок, предоставляемых страховой компанией постоянным клиентам и ряда других условий. Данная сумма составляет, как правило, не менее 0,1% от заявленной страховой суммы.

Условия страхования оговариваются в договоре страхования, заключаемом между страховой компанией (страховщиком) и юридическим или физическим лицом (страхователем). Страхователем

может быть участвующий во внешнеторговой сделке продавец или покупатель в зависимости от условий поставки, а также экспедитор, перевозчик. В общем случае страхователем могут быть юридические лица любых организационно-правовых форм, предусмотренных гражданским законодательством РФ и дееспособные физические лица, заключившие со страховщиком договор страхования.

Объектом страхования являются имущественные интересы страхователя, связанные с пользованием, владением, транспортировкой груза.

При страховании грузов объектами страхования могут выступать:

- любые грузы, перевозимые различными видами транспорта;
- фрахт и другие расходы по доставке груза к месту назначения, но не выше 10% от страховой стоимости груза;
- ответственность за груз при перевозке, в пунктах погрузки, перегрузки, выгрузки и промежуточного хранения, включая профессиональную ответственность перевозчиков и экспедиторов, операторов складских терминалов и охранных фирм.

Под **объемом ответственности страховщика** понимается совокупность страховых случаев, при наступлении которых страховщик обязан выплатить страхователю предусмотренное договором страхования (страховым полюсом) страховое возмещение. *Договор страхования может заключаться с ответственностью за все риски или с ответственностью по отдельным рискам, например, с ответственностью за частную аварию.*

Страховщик несет ответственность в пределах страховой суммы. Типичная схема подразумевает страхование груза в размере некоторого процента от его стоимости. При наступлении страхового случая в отношении части доставляемого товара компенсации подлежит также соответствующий процент его. Общая сумма страховки не может быть выше общей страховой стоимости. На весь груз может быть составлен как генеральный полис, так и целый ряд отдельных полисов.

Особое внимание при составлении договоров страхования груза уделяется фиксации условий выплаты страховой суммы по причине кражи доставляемого товара.

Страховщик не выплачивает страховую премию, если происшествие случилось из-за плохого технического состояния транспорта, небрежности и несоблюдения правил транспортировки.

Ответственность перевозчика в основном регламентирована нормативно-правовыми документами и договорными отношениями с грузовладельцем (грузоотправителем, грузополучателем, контрагентами). Причем на перевозчика возлагается ответственность как в случаях невыполнения или ненадлежащего выполнения обязательств перед грузовладельцами (клиентами) в качестве именно перевозчика, как субъекта правоотношений (так называемая договорная ответственность перевозчика), так и ответственность за причинение вреда третьим лицам перевозимым грузом, в качестве просто юридического лица, причинившего вред (так называемая внедоговорная ответственность перевозчика).

Риски можно разделить на 5 основных групп:

1. Риск возмещения ущерба грузовладельцу (клиенту) в случае утраты, недостачи, повреждения или порчи груза.

Причины гибели, утраты, повреждения или порчи груза могут быть:

- молния, буря, вихрь, вулканические извержения и другие не поддающиеся влиянию человека события, чрезвычайные обстоятельства, являющиеся следствием сил природы (стихийных бедствий); наводнения или землетрясения;
- огонь, взрыв, тушение пожара;
- крушение или столкновение транспортных средств между собой; удар (наезд) средства транспорта о неподвижные или плавающие (движущиеся) предметы (сооружения, препятствия, лед, птиц, животных и т. п.); дорожно-транспортное происшествие (ДТП);
- падение средства транспорта или какого-либо предмета на него, короткое замыкание тока, бой стекол камнями или иными предметами, отлетевшими из-под колес другого средства транспорта, несчастные случаи при погрузке, укладке, выгрузке груза и заправке транспортного средства топливом;
- опрокидывание, затопление, посадка судна на мель, повреждение судна льдом, подмочка груза забортной водой;
- провал мостов, тоннелей;
- пропажа самолета или судна без вести;
- обесценение груза вследствие загрязнения или порчи тары при целости наружной упаковки;
- отпотевание судна и подмочка груза атмосферными осадками, выбрасывание за борт и смытие волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- военные и забастовочные риски;

- риски поломки рефрижератора (для грузов, требующих соблюдения температурного режима в процессе перевозки);
- хищение груза третьими лицами путем мошенничества, в частности, при их действии под именем другого лица и (или) по поддельным документам;
- гибель и повреждение груза при погрузочно-разгрузочных работах, при монтаже, демонтаже.

2. Риск возмещения ущерба и финансовых убытков грузо-владельца, связанных с последствиями ошибок или упущений персонала (работников) перевозчика (ответственность перевозчика возместить клиентам убытки, связанные с просрочкой доставки груза, доставкой груза не в пункт назначения (не по адресу), выдачей груза лицу, не имеющему полномочий на его получение, неправильным оформлением документов и т.п.).

3. Риск возмещения ущерба третьим лицам при причинении им вреда перевозимым грузом (ответственность автоперевозчика за ущерб, нанесенный грузом лицам, не являющимся стороной по договору перевозки).

4. Риски расходов по расследованию обстоятельств, происшествий, защите интересов перевозчика, предотвращению или уменьшению размера убытков (расходы по найму и оплате услуг экспертов, сюрвейеров, адвокатов, судебные издержки по претензионным делам по застрахованным рискам, расходы на мероприятия по уменьшению величины возможных убытков).

5. Имущественные потери непосредственно перевозчика:

- крушение или столкновение транспортных средств между собой, удар (наезд) средства транспорта о неподвижные или плавающие (движущиеся) предметы (сооружения, препятствия, лед, птиц, животных и т.п.), дорожно-транспортное происшествие (ДТП) и т.п.;
- болезнь сотрудников, непосредственно осуществляющих перевозку, вследствие чего может возникнуть как простой транспорта, так и срыв сроков перевозки.

12.4. Риски проведения валютных операций

Риски валютных операций – вероятность потерь, которые может потерпеть участник валютных отношений вследствие неблагоприятных изменений валютных курсов.

В основе валютного риска лежит изменение реальной стоимости денежного обязательства в указанный период. *Валютному риску подвержены обе стороны-участники сделки.*

Больше всего валютным рискам подвержены экспортеры, импортеры, банки и инвесторы. Количественно риск можно определить степенью риска, которая выражается в сумме потерь стоимости актива из-за изменений валютного курса.

Существуют следующие виды валютных рисков:

- 1) операционный – возможность убытков или недополучения прибыли;
- 2) балансовый (трансляционный) – несоответствие активов и пассивов, выраженных в инвалютах;
- 3) неблагоприятное воздействие валютного риска на экономическое положение предприятия.

Валютные риски возникают в процессе международной деятельности банков: валютных операций, зарубежного кредитования, инвестиционной деятельности, международных платежей и расчетов, финансирования внешней торговли, страхования валютных и кредитных рисков, международных гарантий. В связи с тем, что курсы валют подвержены колебаниям, разработаны подходы к выбору стратегии защиты от валютных рисков. **Сущность этих подходов заключается в том, что:**

1. Принимаются решения о необходимости специальных мер по страхованию валютных рисков.
2. Выделяется часть внешнеторгового контракта или кредитного соглашения – открытая валютная позиция, которая будет страховаться.
3. Выбирается конкретный способ и метод страхования риска.

В международной практике применяются три основных способа страхования рисков:

1. Односторонние действия одного из партнеров.
2. Операции страховых компаний, банковские и правительственные гарантии.
3. Взаимная договоренность участников сделки.

Валютный риск-менеджмент состоит в применении мер, которые направлены на снижение негативных последствий от наступления рискованных ситуаций в результате изменения состояния валютного рынка.

Когда операции проводятся в иностранной валюте, курс всегда может измениться. Для защиты от этих рисков финансовый рынок

предлагает **хеджирование**. Это методика ограничения потенциальных рисков путем заключения особых контрактов, которые снижают убыток в случае неблагоприятного движения рынка.

В российской практике используется два основных контракта:

1. Форвард

Этот контракт дает самый простой способ контроля риска – сделка заключается на будущее, но по текущему курсу. Иными словами, как бы ни изменился курс в будущем, сделка будет осуществлена по заранее зафиксированному курсу.

2. Опцион

Данный контракт не обязывает, а только дает право купить или продать актив по зафиксированной в контракте цене. С целью хеджирования опцион открывается таким образом, чтобы компенсировать убыток от неблагоприятной рыночной конъюнктуры по основной сделке.

Существует три стратегии управления валютными рисками:

1. Стратегия нейтрального отношения, которой обычно придерживаются участники, если они осуществляют небольшие объемы внешнеторговых операций на протяжении длительного срока. При относительно стабильной ситуации колебания валют будут уравнивать друг друга.

2. Стратегия притяия (увеличения) риска имеет место, когда осуществляются спекулятивные операции и участник уверен в благоприятных для него изменениях валютного курса. Спекулянты принимают высокий риск, чтобы получить высокую прибыль.

3. Страхование валютного риска – наиболее популярный способ воздействия на валютные риски.

В международной практике применяются три основных способа страхования рисков:

- 1) односторонние действия одного из контрагентов;
- 2) операции страховых компаний, банковские и правительственные гарантии;
- 3) взаимная договоренность участников сделки.

Существует несколько методов страхования валютных операций от возможных рисков:

▪ **Защитные оговорки** – специальные договорные условия, которые включаются в контракт и предусматривают возможность изменения стоимости в ходе исполнения контрактов (например, пе-

решмотр суммы платежа пропорционально валютному курсу). Являлись наиболее простым и самым первым методом страхования валютных рисков. Золотые и валютные защитные оговорки применялись после второй мировой войны.

Золотая оговорка основана на фиксации золотого содержания валюты платежа на дату заключения контракта и пересчете суммы платежа пропорционально изменению золотого содержания на дату исполнения. Различались прямая и косвенная золотые оговорки. При прямой оговорке сумма обязательства приравнивалась к весовому количеству золота; при косвенной – сумма обязательства, выраженная в валюте, пересчитывалась пропорционально изменению золотого содержания этой валюты (обычно – доллара). Однако из-за периодически происходивших колебаниях рыночной цены золота и частых девальваций ведущих мировых валют золотая оговорка постепенно утратила свои защитные свойства и перестала применяться совсем со времени принятия Ямайской валютной системы.

Валютная оговорка – условие в международном контракте, оговаривающее пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса валюты оговорки с целью страхования валютного или кредитного риска экспортера или кредитора. Наиболее распространенная форма валютной оговорки – несовпадение валюты цены и валюты платежа. При этом экспортер или кредитор заинтересован в том, чтобы в качестве валюты цены выбиралась наиболее устойчивая валюта или валюта, повышение курса которой прогнозируется, т.к. при производстве платежа подсчет суммы платежа производится пропорционально курсу валюты цены.

▪ **Валютные опционы** – сделка между покупателем и продавцом валют, дающая покупателю опциона право покупать или продавать по определенному курсу определенную сумму валюты в течение обусловленного времени за вознаграждение. Валютные опционы применяются, если покупатель опциона стремится застраховать себя от потерь, связанных с изменением курса валюты в определенном направлении. Риск потерь от изменения курса валют может быть нескольких видов.

1. Потенциальный риск присуждения фирме контракта на поставку товаров.

2. Хеджирование вложения капитала в другой валюте по более привлекательным ставкам.

Особенностью опциона как страховой сделки является риск продавца опциона, который возникает вследствие переноса на него

валютного риска экспортера или инвестора. Неправильно рассчитав курс опциона, продавец рискует понести убытки, которые превысят полученную им премию. Поэтому продавец опциона всегда стремится занизить его курс и увеличить премию, что может быть неприемлемым для покупателя.

- **Мультивалютные оговорки**, когда сумма обязательств пересчитывается исходя из соотношения валюты платежа и заранее оговоренной «корзины» валют.

- **Передача риска другой компании** – несмотря на очевидную простоту этого инструмента, его применяют довольно редко, так как в практике редко встречаются компании, готовые взять на себя дополнительные риски.

- **Неттинг** валютных операций или покрытие открытой валютной позиции путем создания противоположной позиции в этой или другой валюте.

- **Срочные валютные операции** – форварды, фьючерсы, опционы и свопы. Расчеты по ним происходят по курсу, зафиксированному на день заключения сделки.

- **Форвардные валютные сделки** – продажа или покупка определенной суммы валюты с интервалом по времени между заключением и исполнением сделки по курсу дня заключения сделки. Форвардные валютные сделки осуществляются вне биржи. Сторонами форвардной сделки обычно выступают банки и промышленно-торговые корпорации.

- **Валютный фьючерс** – срочная сделка на бирже, представляющая собой куплю-продажу определенной валюты по фиксируемому на момент заключения сделки курсу с исполнением через определенный срок.

Отличие валютных фьючерсов от операций форвард заключается в том, что:

- 1) фьючерсы – это торговля стандартными контрактами;
- 2) обязательным условием фьючерса является гарантийный депозит;

- 3) расчеты между контрагентами осуществляется через клиринговую палату при валютной бирже, которая выступает посредником между сторонами и одновременно гарантом сделки. Преимуществом фьючерса перед форвардным контрактом является его высокая ликвидность и постоянная котировка на валютной бирже. С помощью фьючерсов экспортеры имеют возможность хеджирования своих операций.

На выбор метода страхования валютных рисков оказывают влияние такие факторы, как: особенности экономических и политических отношений со страной-контрагентом; конкурентоспособность товара; платежеспособность импортера или заемщика; законодательные ограничения на проведение валютных операций в данной стране; срок, на который нужно получить покрытие риска; перспективы изменения валютного курса или процентных ставок на рынке и др.

12.5. Риски таможенного контроля и таможенного оформления товаров

Таможенный контроль – совокупность мер, осуществляемых таможенными органами, в том числе с использованием системы управления рисками, в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства таможенного союза и законодательства государств-членов таможенного союза, контроль, за исполнением которого возложен на таможенные органы.

Таможенным кодексом Таможенного Союза (далее – ТК ТС) установлено, что все товары и транспортные средства, перемещаемые через таможенную границу, подлежат таможенному оформлению и таможенному контролю. При осуществлении таможенного оформления и таможенного контроля таможенные органы и их должностные лица не вправе устанавливать требования и ограничения, не предусмотренные положениями ТК ТС и законодательством стран-участниц ТС, где производится таможенное оформление.

В соответствии с ТК ТС вышеуказанные обстоятельства определяют *основной принцип проведения таможенного контроля* – выборочность форм таможенного контроля. При выборе форм таможенного контроля используется система управления рисками. При этом *под риском понимается вероятность несоблюдения таможенного законодательства РФ.*

Следует отметить, что формы таможенного контроля и порядок его проведения установлены ТК ТС. Применение форм таможенного контроля, которые не установлены ТК ТС, не допускается. Таможенный контроль проводится исключительно таможенными органами.

ТК ТС установлены следующие формы таможенного контроля:

- 1) проверка документов и сведений;
- 2) устный опрос;
- 3) получение объяснений;

- 4) таможенное наблюдение;
- 5) таможенный осмотр;
- 6) таможенный досмотр;
- 7) личный таможенный досмотр;
- 8) проверка маркировки товаров специальными марками, наличия на них идентификационных знаков;
- 9) таможенный осмотр помещений и территорий;
- 10) учет товаров, находящихся под таможенным контролем;
- 11) проверка системы учета товаров и отчетности по ним;
- 12) таможенная проверка.

Система управления рисками основывается на эффективном использовании ресурсов таможенных органов для предотвращения нарушений таможенного законодательства ТС и **применяется для** определения товаров, транспортных средств международной перевозки, документов и лиц, подлежащих таможенному контролю, форм таможенного контроля, применяемых к таким товарам, транспортным средствам международной перевозки, документам и лицам, а также степени проведения таможенного контроля.

Таможенный кодекс Таможенного Союза, «Система управления рисками» регламентируют цели, объекты и деятельность таможенных органов по оценке управления рисками.

Система управления таможенными рисками

Федеральной таможенной службой с целью систематизации контроля процесса таможенного оформления, была принята так называемая **система управления рисками (СУР)**. Разработанные по этой системе профили рисков и называют *риски таможен*.

Профили рисков – ДСП таможенных органов. Таможенные службы вынуждены осуществлять таможенный контроль на основе выборочности, поэтому **цель СУР** – осуществление эффективного таможенного контроля, исходя из принципа выборочности, основанного на оптимальном распределении ресурсов таможенной службы Российской Федерации.

Все риски связаны с проведением дополнительной таможенной проверки – документальной, в виде досмотра товара, в том числе с применением специальных средств или с отбором проб и образцов.

Основные направления работы таможенных органов для предотвращения нарушений таможенного законодательства Российской Федерации:

- нарушения, имеющие устойчивый характер;

- нарушения, связанные с уклонением от уплаты таможенных пошлин, налогов в значительных размерах;
- нарушения, подрывающие конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей;
- нарушения, затрагивающие другие важные интересы государства, обеспечение соблюдения которых возложено на таможенные органы (например, пополнение бюджета).

Механизм действия СУР предполагает:

- определение области риска, с которым связывается вероятность совершения правонарушения;
- определение критериев, которые служат в качестве инструмента для выбора объекта контроля;
- наличия профиля риска, основанного на собранной ФТС статистической информации.

Профили таможенных рисков и основные объекты рисков ВЭД:

- стоимостные показатели (стоимость за единицу товара, статистическая таможенная стоимость в долларах США за 1/кг веса нетто товара);
- весовые показатели (разнице весов нетто и брутто);
- номенклатура товаров (подмена товарного кода ТН ВЭД и коды ТН ВЭД, относящиеся к группам «риск» или «прикрытие»);
- происхождение товара (подмена страны происхождения товара, соответствие маркировки на самом товаре и заявленной при декларировании);
- участники ВЭД (иностранные поставщики из оффшорных стран и организации «однодневки», перемещающие товары через границу Таможенного союза);
- возможность размещения среди товара контрабанды, наркотических и психотропных веществ и т.д.

Цена товара и риски таможи

Основная роль отводится рискам экономической безопасности – это риски, связанные с неуплатой таможенных платежей (занижение таможенной стоимости, подмена страны происхождения или товарного кода, неверное наименование товара, следование в адрес несуществующего хозяйственного субъекта).

Стоимостные риски таможенного оформления – это постоянная работа таможенных органов по анализу внешних источников среднестатистических цен на импортируемые товары (биржевые це-

ны, прайс-листы и прочее), с детализацией таможенных кодов по странам и регионам. С каждым годом увеличиваются списки таможенных кодов, растут величины этих показателей по стоимости из расчета доллар США за килограмм нетто товара.

Риски на таможне

Ценовые риски – это так называемые «проходные цены на таможне», или «сетка таможни», информационно-вспомогательный инструмент для работы сотрудников таможенной службы, который должен помогать выявлять возможное нарушение таможенного законодательства. Товары по таможенной стоимости ниже контрольных показателей \$/кг попадают под инструкции и распоряжения по «отработке» профиля риска, особому порядку таможенного оформления с мерами дополнительного таможенного контроля по минимизации данного риска.

Существующие меры по минимизации таможенного риска:

- таможенный осмотр товаров, транспортных средств международной перевозки и контейнеров с использованием инспекционно-досмотровых комплексов;
- таможенный досмотр товаров;
- отбор проб и образцов товаров (таможенная экспертиза товаров);
- принятие структурными подразделениями таможни решения при проверке таможенной декларации по направлению товарной номенклатуры (дополнительные документы по описанию товара и классификационное решение по коду ТН ВЭД ТС отделом данной таможни);
- принятие структурными подразделениями таможни решения при проверке таможенной декларации по направлению контроля таможенной стоимости (дополнительные документы, перечень которых определяется в зависимости от условий и особенностей каждой конкретной внешнеторговой сделки). Основные дополнительные документы: прайс-листы производителя ввозимых товаров, экспортная таможенная декларация страны отправления, документы по оплате ввозимых товаров, выписка из бухгалтерской ведомости о принятии товара к налоговому учету;
- запрос дополнительных документов и сведений с целью проверки информации, содержащейся в таможенных документах;

- выставление требования декларанту о представлении оригиналов документов, подтверждающих сведения, заявленные в декларации на товары, на бумажных носителях;
- выпуск товаров по согласованию с начальником таможенного поста.

12.6. Административное влияние государства на риски во ВЭД

Под *методами государственного регулирования внешнеэкономической деятельности* следует понимать способы влияния государства в лице законодательных и исполнительных органов на сферу внешнеэкономической деятельности субъектов ВЭД в соответствии с национальной экономической политики. Механизм сочетания методов прямого и косвенного регулирования, правовых, административных и экономических может быть различным в зависимости от развития рыночных отношений, финансовой и экономической ситуации в стране.

Регулирование внешнеторговых отношений осуществляется административными и экономическими методами. Административные методы предполагают ограничительные, разрешительные меры на основе правовых норм и законов, куда могут входить акты правового регулирования торговых отношений, таможенные кодексы, постановления, правила и др. Обычно государство сочетает административные и экономические методы для достижения целей в области инвестирования.

В числе административных мер наиболее эффективным является таможенное регулирование. Таможенные тарифы содержат списки товаров, облагаемых таможенными пошлинами, и величину последних. Обычно таможенный тариф применяется на национальном уровне. Но в тех случаях, когда ряд стран объединяются в торгово-экономическую группировку и создают свой таможенный союз, тариф становится общим инструментом внешнеторгового регулирования, единым для всех стран-участниц в их торговых отношениях с третьими странами.

Принципы использования таможенного регулирования:

- тарифы призваны защитить оборонные отрасли промышленности, которые необходимо развивать независимо от критерия экономической эффективности размещения ресурсов, так как в случае

войны очень важна самообеспеченность экономики их продукцией, а также молодые отрасли национальной экономики от конкуренции более зрелых и эффективных иностранных фирм;

- тарифы позволяют увеличить внутреннюю занятость ресурсов и стимулировать совокупный спрос, что особенно важно в период приближения циклического спада производства. В результате ограничений импорта относительно возрастает величина чистого экспорта как компонента совокупного спроса, что способствует росту занятости и выпуска, а также улучшению состояния платёжного баланса страны по счёту текущих операций. В случае, если страна способна оказывать влияние на мировые цены, можно найти такой оптимальный уровень ставки тарифа, который принесёт ей чистый выигрыш;

- тарифы необходимы для защиты отечественных производителей от демпинга; помогают решать отдельные внешнеторговые проблемы.

Административное регулирование – это прямой метод влияния государства на деятельность субъектов рынка, с характерным прямым влиянием государственного органа или должностных лиц на действия исполнителей путем установления определенных обязанностей, норм поведения и отдачи команд (приказов, распоряжений), а также безальтернативный выбор способов решения задач, варианта поведения; обязательность выполнения приказов, распоряжений, ответственность субъекта хозяйства за уклонение от выполнения приказов. Административные методы вытекают из необходимости регулировать некоторые виды экономической деятельности с целью защиты интересов граждан, общества, природной среды.

Административный метод воздействия на субъектов ВЭД: прямое влияние, альтернативы поведения для субъектов не существует, результаты воздействия являются предполагаемыми.

Административное средство воздействия на субъекты ВЭД: прямое влияние государства на деятельность субъектов.

Административные меры – меры прямого ограничения экспорта или импорта. Административный метод регулирования ВЭД представляет собой систему организационно-правовых и специальных мер по ограничению, запрету, контролю над импортом или экспортом.

Административные средства (инструменты) государственного регулирования внешнеэкономической деятельности:

- регистрация субъектов ВЭД;
- лицензирование;

- контингентирование;
- квотирование;
- регламентация таможенных процедур;
- государственные стандарты качества;
- специфические требования к товарам (маркировка, упаковка);
- санкции;
- эмбарго;
- индикаторы планирования ВЭД.

В числе административных мер регулирования внешнеторговой деятельности широко используются лицензирование, контингентирование, квотирование.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте сущность и классификацию рисков ВЭД.
2. Раскройте сущность контрактных рисков.
3. Исследуйте риски грузовых перевозок товаров.
4. Охарактеризуйте риски проведения валютных операций.
5. Раскройте сущность рисков таможенного контроля и таможенного оформления товаров.
6. Охарактеризуйте административное влияние государства на риски во ВЭД.

Глава 13. СТРАХОВАНИЕ ВЭД

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно процедуры страхования. Исследовать процессы транспортного страхования грузов, страхования контейнеров, страхования экспортных кредитов. Изучить категории «страховая премия» и «страховые тарифы». Выявить взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая.

13.1. Страхование и внешнеторговый контракт

Страхование внешнеэкономических рисков можно охарактеризовать как комплекс видов страхования, обеспечивающих защиту имущественных интересов отечественных и зарубежных участников ВЭД. Оно включает виды страхования имущества, страхования предпринимательских рисков, страхования ответственности и личного страхования (рис. 4).



Рис. 4. Виды страхования внешнеэкономических рисков
Источник: [22]

Договор страхования является неотъемлемой частью торговой сделки. Вопрос о том, кто и за чей счет производит страхование, решается при заключении этих сделок. Внешнеторговый контракт имеет ряд разделов, в том числе «Страхование». Существенными условиями раздела «Страхование» являются объект страхования, страховые риски, объем страховой ответственности.

Комплекс основных положений контракта, обязанностей импортеров и экспортеров, вытекающих из него, получил название **базисных условий контракта**, или **базисных условий поставки**. Возможные риски при осуществлении внешнеторговых сделок отражены в базисных условиях поставки товаров **Инкотермс 2010**.

Использование Инкотермс-2010 зависит от согласия участников контракта. Если условия сделки не совпадают с условиями Инкотермс-2010, предпочтение отдается положениям, зафиксированным в контракте. Чтобы исключить возможные споры и претензии, правила Инкотермс-2010 фиксируют переход риска от продавца к покупателю. Обязательства относительно страхования содержатся при поставке грузов на условиях СІР, которые требуют от продавца обеспечить страхование в пользу покупателя. В соответствии с Международными правилами Инкотермс-2010 страхование должно быть произведено у страховщика, пользующегося хорошей репутацией. При заключении внешнеторгового контракта стороны выбирают условия страхования в зависимости от способа транспортировки и вида товара с учетом распределения риска.

Раздел контракта «Страхование» включает четыре основных условия страхования:

- 1) что страхуется;
- 2) от каких рисков;
- 3) кто страхует;
- 4) в чью пользу производится страхование.

В международных сделках страхуются товары от рисков повреждения или утраты при транспортировке. При перемещении товара от производителя (экспортера) к потребителю (импортеру) с использованием транспортных услуг он может быть подвержен риску полной или частичной утраты, или порчи (повреждения), что принесет отправителю-экспортеру материальный ущерб. Основные условия страхования устанавливаются в контракте, в нем фиксируются:

- ✓ обязанности продавца и покупателя по страхованию груза;
- ✓ длительность и объем страховой гарантии;
- ✓ условия страхования.

Страхование может производиться любым из партнеров либо в свою пользу, либо в пользу другой стороны, или же в пользу третьего лица (им обычно является грузополучатель).

Договор страхования – страховой полис (или сертификат) входит в комплект документов для получения платежа. Страхование товара должно быть произведено в пользу покупателя у пользующихся хорошей репутацией страховщиков или страховых компаний в валюте контракта до порта (пункта) назначения на минимальных условиях страхования, если иное не указано в контракте.

Длительность страховой гарантии, устанавливаемая в контракте, определяется тем, на какой срок с момента отгрузки товара с завода поставщика до момента доставки его на склад покупателя распространяется гарантия.

Объем страхования обычно составляет 110% стоимости товара СН (СІР), где 10% – рассчитанная прибыль от потребления купленного товара.

Риск гибели или порчи товаров в зависимости от условий сделки переходит от продавца к покупателю: при выдаче продукции со склада продавца, при доставке ее на склад (в порт) перевозчика, при погрузке в вагон (на судно), при разгрузке продукции на станции (в порту) назначения. Следовательно, преимущественно риск понести потери лежит на покупателе. Естественно, он, прежде всего, заинтересован в страховании. Но договор страхования может заключаться и продавцом (по просьбе покупателя или с его согласия) с включением страховых платежей в стоимость товара.

Условия страхования грузов, используемых в международной практике и нашей внутригосударственной, имеют как общие черты, так и определенные отличия.

Правила, применяемые страховыми организациями, предусматривают возможность страхования грузов на условиях:

- 1) «с ответственностью за все риски»;
- 2) «без ответственности за повреждение».

Страхование «с ответственностью за все риски» означает возмещение убытков от повреждения или полной гибели всего или части имущества, возникающих от любых причин (кроме особо оговоренных), а также необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию и сохранению груза, по предупреждению дальнейших его повреждений.

По договору **страхования «без ответственности за повреждение»** возмещаются убытки от полной гибели всего или части груза,

вызванной пожаром, взрывом, молнией, бурей, вихрем, другими стихийными бедствиями, крушением или столкновением перевозочных средств (поездов, судов, самолетов и т.д.), посадкой судна на мель, повреждением его льдом, провалом мостов, подмочкой груза забортной водой, аварией при погрузке, выгрузке, укладке груза, приеме судном топлива. Возмещается также ущерб вследствие пропажи транспортного средства без вести, целесообразно произведенные расходы по тушению пожара, спасанию, сохранению груза и предупреждению его дальнейших повреждений

Не возмещаются убытки в тех же случаях, что и при страховании «с ответственностью за все риски» и, кроме того, потери вследствие отпотевания судна и подмочки груза атмосферными осадками, обесценения груза ввиду загрязнения при целостности наружной упаковки, выбрасывания за борт и смывтия волной палубного груза (или перевозимого в беспалубных судах), кражи или недоставки груза.

Договор страхования может заключаться как по месту нахождения отправляемого груза, так и по месту его получения.

В заявлении о заключении договора должны быть указаны следующие сведения:

- ✓ точное название, род упаковки, число мест и вес груза;
- ✓ номера и даты коносаментов или других перевозочных документов;
- ✓ вид транспорта (при морской перевозке — название, год постройки и тоннаж судна);
- ✓ способ отправки груза (в трюме или на палубе, навалом, насыпью, наливом);
- ✓ пункты отправления, перегрузки и назначения груза;
- ✓ дата отправки груза;
- ✓ стоимость груза (страховая сумма);
- ✓ вид страховой ответственности (условия страхования).

По решению страховой организации договор может заключаться с осмотром имущества и составлением его описи, в которой в зависимости от вида грузов указываются: наименование и инвентарный номер (если он имеется), количество, цена, марка, год выпуска, номер технического паспорта и общая стоимость.

Страхователь обязан, как только ему станет известно, сообщить страховой организации обо всех существенных изменениях степени риска: о значительной задержке рейса, отклонении от обусловленного в договоре страхования или обычного пути, изменении пункта

перегрузки, выгрузки или назначения груза, перегрузке на другое судно, изменении способа отправки и т.д.

Страховая организация имеет право с учетом этих изменений пересмотреть условия страхования или потребовать уплаты дополнительного взноса. Если страхователь не согласится на изменение условий страхования или откажется от уплаты дополнительного платежа, договор страхования прекращается с момента наступления изменений в риске с последующим возвратом части платежа за время, оставшееся до истечения срока страхования.

Ставки страховых платежей дифференцируются по видам транспортировки и типам страховой ответственности. При перевозке водным транспортом ставки зависят также от нахождения грузов – в трюме или на палубе. Страховая организация может увеличивать или снижать ставки, когда это вызывается условиями перевозки, ее расстоянием и направлением, состоянием транспортных средств и другими факторами.

Ущерб возмещается в соответствии с принципом пропорциональной (долевой) ответственности, т.е. исходя из стоимости погибшего (пропавшего) и степени повреждения сохранившегося груза.

Классификация рисков

Страхуемые риски:

- экономические (банкротство покупателя, отказ от платежа или принятия товара, неоплата в срок);
- коммерческие (покупателя не устраивает качество продукции);
- политические (отмена импортной лицензии; эмбарго, война, революция, запрет на платежи за границу, дефолт и др.).

Нестрахуемые риски (такие риски, от которых предприниматель не может застраховаться):

- неоплата или задержка платежа вследствие поставки или услуги с нарушением условий договора (штрафы);
- несоответствие условий договора законодательству страны-покупателя;
- отсутствие товаросопроводительных документов;
- курсовая разница;
- проценты за просрочку, неустойки, штрафы, установленные договором;
- грубая неосторожность страхователя при выборе контрагента;
- форс-мажорные обстоятельства.

Страхование может осуществляться на условиях:

- ✓ «от всех рисков», включая экономические и торговые риски;
- ✓ только «от экономических рисков»;
- ✓ только «от политических рисков».

Страхование от «всех рисков» и «от политических рисков» под силу только очень крупным страховщикам, в основном государственным и межгосударственным.

13.2. Транспортное страхование грузов

Под **транспортным страхованием** понимается совокупность видов страхования от опасностей, возникающих на различных путях сообщения – морских, речных, воздушных, сухопутных, смешанных.

Объектами страхования могут быть как сами средства транспорта, так и перевозимые ими грузы. Страхование грузов часто называется карго, а страхование средств транспорта – каско.

Страхование грузов – один из наиболее распространенных видов страховых операций. **Страхователями** могут выступать любые юридические и физические лица, являющиеся грузоотправителями или грузополучателями. Кто конкретно заключает договор страхования грузов, покупатель или продавец, зависит от условий поставки продукции, обусловленных ими юридическими и экономическими взаимоотношений сторон.

Во внутренней торговле одним из основных видов цен является **«франко-станция назначения»**, которая включает расходы по доставке продукции на склад станции назначения. Однако при формировании цен на этих условиях расходы по страхованию чаще всего не учитываются.

Риск гибели или порчи товаров в зависимости от условий сделки переходит от продавца к покупателю: при выдаче продукции со склада продавца, при доставке ее на склад (в порт) перевозчика, при погрузке в вагон (на судно), при разгрузке продукции на станции (в порту) назначения. Правила, применяемые страховыми организациями, предусматривают возможность страхования грузов на условиях:

- 1) «с ответственностью за все риски»
- 2) «без ответственности за повреждение».

Морское страхование грузов

В течение многих лет стандартный полис морского страхования дифференцировал предлагаемое покрытие от 3 групп рисков. Можно было получить страхование:

- 1) от поименованных рисков;
- 2) от более полно поименованных рисков;
- 3) от всех рисков.

При страховании от **«поименованных рисков»** или «более полно поименованных рисков» конкретные риски перечислялись в полисе. При страховании «от всех рисков» покрывались все потери, кроме тех, которые указывались в исключениях. Минимальное покрытие предоставлялось при страховании на условиях *«без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения»*. При страховании на этих условиях возмещались следующие убытки:

а) убытки от полной гибели всего или части груза вследствие огня, молнии, бури, вихря и других стихийных бедствий, крушения или столкновения судов, самолетов и других перевозочных средств между собою, или удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, провала мостов, взрыва, повреждения судна льдом, подмочки забортной водой, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара;

б) убытки вследствие пропажи судна или самолета без вести;

в) убытки от полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке, выгрузке груза и приеме судном топлива;

г) убытки от повреждения груза вследствие крушения или столкновения судов, самолетов и других перевозочных средств между собою или со всяким неподвижным или плавучим предметом (включая лед), посадки судна на мель, пожара или взрыва на судне, самолете или другом перевозочном средстве;

д) убытки, расходы и взносы по общей аварии;

е) все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза, а также по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

По договору страхования «с ответственностью за частную аварию» покрывались убытки не только от полной гибели всего или части груза, но и убытки от повреждения всего или части груза. Обычно в условиях этого страхования дополнительно оговаривалась безусловная франшиза, которая при перевозках грузов морским

транспортом устанавливалась в пределах до 3% от страховой суммы стоимости груза по коносаменту.

Самое широкое покрытие предоставлялось на условиях «с ответственностью за все риски». По этому договору страхования возмещались:

а) убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, происшедшие по любой причине, кроме отдельно поименованных случаев;

б) убытки, расходы и взносы по общей аварии;

в) все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза, а также по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

К отдельно поименованным случаям, которые исключали возмещение, относились убытки, происшедшие вследствие:

а) всякого рода военных действий или мероприятий и их последствий, повреждения или уничтожения минами, торпедами, бомбами и другими орудиями войны, пиратских действий, а также вследствие гражданской войны, народных волнений и забастовок, конфискации, реквизиции, ареста или уничтожения грузов по требованию военных или гражданских властей;

б) прямого или косвенного воздействия атомного взрыва, радиации или радиоактивного заражения, связанных с любым применением атомной энергии и использованием расщепляемых материалов;

в) умысла или грубой небрежности страхователя или выгодоприобретателя, или их представителей, а также вследствие нарушения кем-либо из них установленных правил перевозки, пересылки и хранения грузов;

г) влияния температуры, трюмного воздуха или особых свойств и естественных качеств груза, включая усушку;

д) несоответствующей упаковки или укупорки грузов и отправления грузов в поврежденном состоянии;

е) огня или взрыва вследствие погрузки с ведома страхователя или выгодоприобретателя, или их представителей, но без ведома страховой компании, веществ и предметов, опасных в отношении взрыва или самовозгорания;

ж) недостачи груза при целости наружной упаковки;

з) повреждения груза червями, грызунами и насекомыми;

и) задержания в доставке грузов и падения цен.

Не возмещаются также всякие другие косвенные убытки страхователя, кроме тех случаев, когда по условиям страхования такие убытки подлежат возмещению в порядке общей аварии.

По договорам, заключенным на условиях «без ответственности за повреждение, кроме случаев крушения» и «с ответственностью за частную аварию», дополнительно не возмещались убытки вследствие:

- а) наводнения и землетрясения;
- б) отпотевания судна и подмочки груза атмосферными осадками;
- в) обесценения груза вследствие загрязнения или порчи тары при целости наружной упаковки;
- г) выбрасывания за борт и смытия волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- е) кражи или недоставки груза.

По новым условиям страхование предлагается также от 3 групп рисков А, В и С.

Условия страхования групп А во многом похожи на старые условия «от всех рисков» и практически представляют универсальное покрытие, включая защиту от пиратства.

Условия группы В в некотором отношении напоминают условия страхования «с ответственностью за частную аварию», но не связаны с франшизой.

Условия группы С предлагают минимальный перечень рисков наподобие условий «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения».

Во всех 3 условиях страхования грузов (InstituteCargoInsuranceClauses) покрытие предоставляется с момента, когда груз вывозится с места складирования груза в начальном пункте транспортировки до склада получателя или места другого назначения, указанного в полисе, или по истечении 60 дней после выгрузки с борта судна в порту доставки, в зависимости от того, какое из событий произошло ранее. Для получения возмещения убытка страхователь должен иметь страховой интерес в застрахованном грузе в момент наступления страхового случая. Другими словами, не покрываются риски тех, у кого на момент потери такой интерес отсутствовал. Исключено использование страхового полиса с целью извлечения выгоды перевозчиком или лицом, ответственным за хранение груза.

Стандартные условия при перевозке пищевых продуктов, лесоматериалов, хлопка, нефтепродуктов и т.п. дополняются специальными оговорками, отражающими особенности их перевозки. Кроме

того, дополнительно можно застраховать военные риски, риски потерь от забастовок, гражданских волнений и беспорядков.

Дополнительную премию, взыскиваемую за расширение круга страховых рисков за пределы стандартных условий, следует отличать от т.н. *экстрапремии*, уплачиваемой за повышение степени рисков, предусмотренных условиями страхования. Различия между дополнительной и экстрапремией имеет большое практическое значение. Экстрапремия может быть по условиям договора перевозки переложена страхователем груза на судовладельца, так как возрастание степени риска может быть связано с состоянием судна, на котором перевозится застрахованный груз. Так, например, при перевозках грузов на судах старше 20 лет может быть оговорена дополнительная экстрапремия, которая путем включения в чартер специальной оговорки «*ExtraInsuranceClause*» подлежит уплате судовладельцем.

В заявлении страхователь должен указать, от каких рисков страхуется груз. Это может быть «с ответственностью за все риски» или «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения» в зависимости от того, как риски сгруппированы в Правилах, принятых страховщиком.

Обычно страховые тарифы устанавливаются в процентах от страховой стоимости и в зависимости от условий страхования колеблются для страхования:

- «с ответственностью за все риски» – 0,2–1,3%;
- «с ответственностью за частную аварию» – 0,2–1,2%;
- «без ответственности за повреждения» – 0,1–0,8%.

Факторами, определяющими стоимость страхования, являются вид товара, упаковки, вид перевозки, маршрут, перевалка, длительность нахождения в пути и пунктах перевалки и т.п.

Заключение договора страхования подтверждается выдачей страхового грузового полиса или сертификата. Если в договоре купли-продажи товара предусмотрена аккредитивная форма расчетов и по аккредитиву требуется страхование, то импортер должен убедиться, что:

- страховой документ соответствует указанному в аккредитиве;
- страхованием покрыты оговоренные риски;
- страховой полис индоссирован в пользу импортера и соответствует другим документам в отношении перевозки и описания товара.

Если в аккредитиве не указано иначе, то страховой полис или сертификат должны представлять собой документ:

- оформленный и/или подписанный страховой компанией и/или ее агентом;

- датированный не позднее даты отгрузочного документа;
- на страховую сумму не меньше стоимости товаров на условиях цены CIF.

Размер претензии по убытку доказывается актами осмотра груза, составленными сюрвейером, назначенным или согласованным со страховщиком. Во внимание принимаются также акты сюрвейеров, выступающих от имени перевозчика и др. заинтересованных лиц, акты экспертизы, оценки и другие документы, составляемые согласно законам или обычаям места, где определяется убыток, оправдательные документы по произведенным расходам, а в случае требований по возмещению расходов и взносов по общей аварии – *диспанша* (документ по расчетам общей аварии, составленный квалифицированным диспашером).

13.3. Страхование контейнеров

Наиболее эффективной с точки зрения сохранности грузов является их транспортировка в специальных контейнерах. В связи с этим за последние два десятилетия транспортировка в контейнерах получила самое широкое распространение.

Страхование контейнеров – вид страхования, связанный с перевозкой грузов.

Объектом страхования являются **контейнеры**.

Большое распространение форм и размеров применявшихся контейнеров привело к необходимости их стандартизации, особенно в международных морских перевозках. В практику перевозок внедрены крупномасштабные **10, 20, 30 и 40-футовые контейнеры**.

Организация контейнерной транспортной службы (КТС) потребовала создания специализированного подвижного состава:

- ✓ судов-контейнеровозов, удлиненных железнодорожных четырехосных платформ для одновременной перевозки трех 20-футовых контейнеров, автомобильных полуприцепов и тягачей;
- ✓ сооружения специализированных контейнерных станций и терминалов (причалов), оборудованных высокопроизводительными перегружочными средствами большой грузоподъемности, специальными автоконтейнеровозами и т. п.

Для транзита через территорию РФ крупно тоннажных контейнеров создана международная транссибирская контейнерная линия.

Страхование контейнеров имеет определенную специфику. Объектом страхования являются сами контейнеры как емкости для

помещенных в них грузов, однако они являются частью судна, предназначены для последующего снятия с судна в местах перевалки, и перевозки содержащихся в них грузов на других средствах транспорта или для складирования, и, следовательно, не могут быть застрахованы на условиях страхования судов. Их страхование осуществляется по специальным договорам страхования, заключенным обычно на условиях (оговорках) Института Лондонских страховщиков. Объем страхового покрытия при этом может быть различным.

Страхование контейнеров может быть произведено:

- на условиях «от всех рисков»;
- «с ответственностью за полную гибель» или «от полной гибели».

При сравнительно небольшой стоимости контейнеров – от 2 до 10 тыс. долл. за штуку в зависимости от размера и материала изготовления – общая их стоимость на борту контейнеровоза средней грузоподъемности составляет 3–4 млн долл., а на крупных судах достигает 10 млн долл., что уже является значительным риском.

Считается, что наибольшая амортизация контейнера **происходит в первые годы эксплуатации** и составляет после первого года **30%**, через два следующих года еще **20%** и еще по **10%** через три и через пять лет.

Непременным условием страхования контейнеров является наличие четкого изображения на них порядковых номеров и других опознавательных знаков.

При страховании контейнеров на условиях от всех рисков страховщик принимает на себя ответственность в пределах обусловленных лимитов за риски их полной гибели и повреждения в течение периода страхования, включая перевозку контейнеров на палубе. Страховщик не несет ответственности за естественный износ или постепенное ухудшение качества контейнеров, а также за их гибель, повреждения и возможные расходы, вызванные задержкой рейса или естественными свойствами объекта страхования.

Если контейнер поврежден, но повреждение не привело к его полной гибели, размер страхового вознаграждения не должен превышать разумной стоимости его ремонта. Если произошла последующая полная гибель поврежденного контейнера, ремонт которого не был сделан до его гибели, то страховщик отвечает лишь за полную гибель контейнера и не должен выплачивать какие-либо суммы по несостоявшемуся ремонту, хотя бы эти суммы и были подтверждены ранее. В случаях, когда стоимость восстановительного ре-

монта контейнера превышает его страховую сумму, считается, что контейнер потерпел полную конструктивную гибель и соответственно убыток возмещается как за полную гибель.

Передача прав или интереса по полису или передача сумм, подлежащих выплате по условиям страхования, не может осуществляться и признаваться страховщиком без датированного и подписанного страхователем или его представителем соответствующего извещения о таких передачах и передаточной надписи на полисе до уплаты убытка или возврата страховой премии.

Условиями по страхованию контейнеров от всех рисков предусматривается также, что страховщик не отвечает за гибель или повреждение контейнеров и за возможные расходы по убыткам, вызванным конфискацией, национализацией, захватом, реквизицией, и причиненным забастовщиками, участниками локаутов или лицами, принимающими участие в трудовых конфликтах, восстаниях и гражданских волнениях.

Заключение договора страхования производится на основании письменного заявления страхователя, которое должно содержать основные данные об объекте: тип контейнера, объемные показатели, стоимость, наименование судна-перевозчика, дату выхода судна в рейс, пункт отправления, пункты назначения и перегрузок и т.п.

При *страховании контейнеров* на других условиях, которые принято сокращенно называть «от полной гибели», возмещаются только убытки гибели контейнеров, а также падающая на контейнеры доля по общей аварии, расходы по спасению контейнеров и предотвращению или уменьшению убытков, подлежащих оплате по условиям страхования. Затраты на ремонт контейнеров (кроме случаев общей аварии) по данному условию страхования возмещению не подлежат.

13.4. Страхование экспортных кредитов

Страхование экспортных кредитов относится к отрасли страхования предпринимательских рисков. *Предпринимательский риск* – риск неполучения предпринимателем ожидаемых доходов и риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам.

Объектами страхования предпринимательской деятельности являются имущественные интересы, связанные с материальными, денежными ресурсами и доходами от этой деятельности, подвер-

гающиеся воздействию неблагоприятных событий (страховых случаев), которые наносят предпринимателям убытки и обуславливают их потребность в дополнительных средствах для возмещения ущерба.

Страхование экспортных кредитов – страхование экспортера продукции от риска неплатежа со стороны импортера.

Цель страхования экспортных кредитов – защита экспортера в тот момент, когда он в процессе продажи продукции (услуг) на условиях отложенных платежей (кредита) остается обладателем права на кредит и подвержен рискам неплатежа.

Производитель-экспортер может продать продукцию или на условиях предварительной оплаты, или по кредиту. Обе эти возможности имеют выгоды и риски. При продаже на условиях предоплаты ускоряется финансовый цикл, однако резко снижается конкурентоспособность. При продаже по кредиту (отложенный платеж) повышается конкурентоспособность, однако замедляется финансовый цикл и к этому прибавляется риск финансовой неплатежеспособности покупателей-импортеров.

Возможны два варианта страхования экспортёра: на случай несостоятельности (банкротства) иностранного покупателя и страхование риска задержки платежа до наступления фактической несостоятельности

В роли субъектов страхования выступают страхователь (банк или предприниматель – экспорт) и страховщик (страховая компания). При этом страховая компания может быть как государственно-го типа, так и коммерческого и межгосударственного типа.

Между страхователем и страховщиком заключается договор, в котором указываются следующие данные:

- цель получения кредита, сумма и срок;
- характеристика продукции (товаров, работ, услуг);
- название страны импортера (экспортера);
- валюта платежа;
- источники погашения кредита;
- график экспорта кредита;
- расчет сроков погашения кредита и уплату по нему процентов.

Объекты страхования – имущественные интересы экспортера, связанные с возможными убытками от внешнеторговых операций в случае неплатежа импортером и необходимостью дополнительных средств для погашения задолженности перед банком, осуществляющим кредитование.

Предмет страхования – это коммерческие кредиты экспортера-страхователя импортерам-контрагентам. Коммерческие кредиты, в соответствии с условиями контракта, представляются в виде товарного кредита или оказания услуг в кредит с подтверждением счетами страхователя к получателю (надлежащим образом оформленными счетами-фактурами, выставленными для оплаты иностранному контрагенту). В качестве предмета страхования могут быть акцептованные векселя, рамбурсные операции, акцептные кредиты, векселя (трассируемые на покупателя в пределах открытого ему максимального кредита), все специальные счета клиентов на фиксируемые суммы, кредиты, предоставленные покупателю в течение точного фиксируемого времени.

Организация страхования

Страхование экспортных кредитов предполагает часто долгосрочное сотрудничество страховой компании и экспортера. Это предполагает выдачу страховой компанией **годовых генеральных полисов**, которые обеспечивают страховое покрытие всех заключаемых контрактов в течение этого периода. При этом страхователь-экспортер по результатам предварительных переговоров с иностранным контрагентом сообщает страховой компании сумму, на которую контрагент готов приобрести товары или услуги, а страхователь имеет возможность осуществить поставку на условиях коммерческого кредита. Страховщик проверяет платежеспособность иностранного партнера экспортера и по результатам проверки выносит кредитное решение, которое может подтвердить запрошенную сумму, уменьшить ее до приемлемого для страхования уровня или приравнять к нулю (т.е. отказать в страховании кредита, оставить его без обеспечения полисом).

Установленная страховщиком сумма представляет собой страховую сумму по данному контрагенту и указывается в нотисе (уведомлении) об установлении кредитного лимита, который направляется страхователю в письменной форме и является неотъемлемой частью договора страхования. Данный **кредитный лимит** представляет собой максимально допустимую сумму дебиторской задолженности данного контрагента по выставленным счетам страхователя-экспортера, в пределах которой страховщик несет ответственность при наступлении страхового случая.

Страховая сумма устанавливается по соглашению сторон договора страхования и не может превышать обязательства страхователя по экспортному кредиту. **Страховая сумма** определяется в размере

платежа по экспортному контракту и процентов за пользование кредитом (фиксированный процент ставки, устанавливаемой на весь период кредитования) в размере, определенном в данном контракте. При отсутствии в контракте размера процентов их размер определяется существующей в месте нахождения кредитной организации ставкой банковского процента (ставкой рефинансирования) на день погашения долга или его составляющей части.

Страховое покрытие не может быть 100-процентным, потому что страхователь также участвует в риске потери упущенной выгоды, в дополнительных расходах по обеспечению юридической защиты и т.д. **Срок действия кредита** по этому виду страхования **не должен превышать 24 мес.** В случае неоплаты застрахованного кредита возникает ущерб в одном из следующих случаев: неплатежа де-юре (официальное банкротство) и неплатежа де-факто (непредвиденное осложнение финансового положения).

В любом случае по истечении **180 дней** с даты окончания кредита такое продление неоплаты считается подлежащим страховым выплатам. Страховые компании предлагают полисы страхования экспортных кредитов через собственную сеть, на основе соглашения через ассоциации промышленников или через банки.

Страховая организация выдает полисы, различающиеся в зависимости от формы кредита:

- ✓ декларативные по страхованию векселей, трассированных в связи с продажей или с поставкой товаров, надлежащим образом оплаченные векселя должны быть предъявлены страховщику, и их сумма должна быть списана с суммы оборота, на которую выдан полис;

- ✓ декларативные на сделку по открытому счету; оплаченные счета списываются с оборота;

- ✓ и др.

Страховое покрытие по любому данному контрагенту страхователя, предусмотренное в нотисе (уведомлении) об установлении кредитного лимита, прекращается в отношении будущих счетов к получателю за товары и услуги в следующих случаях:

- ✓ при расторжении договора страхования в отношении данного контрагента;

- ✓ при превышении периода коммерческого кредита;

- ✓ при наступлении страхового случая.

Страховым случаем, в результате наступления которого страховщик обязан выплатить страховую сумму, является несостоятель-

ность контрагента страхователя либо задержка платежа после определенного периода так называемого периода ожидания. **Несостоятельность** считается наступившей, если:

а) открыто производство по делу о банкротстве или суд отказал в его открытии ввиду недостаточного имущества, или;

б) достигнуто компромиссное соглашение между кредиторами и должником с целью избегания банкротства;

в) заключено внесудебное компромиссное соглашение или решен вопрос о частичном урегулировании долгов со всеми кредиторами;

г) исполнение решения суда о взыскании долга, произведенное страхователем, не принесло полного удовлетворения требований к должнику.

13.5. Страховая премия и страховые тарифы

Страховой взнос (страховая премия) – плата за страхование (взнос страхователя), предназначенная для формирования страхового фонда и уплачиваемая в силу закона при обязательном страховании или по условиям договора о добровольном страховании.

Брутто-премия и ее структура

Брутто-премия, или страховой взнос, представляет собой размер страховых платежей по договору страхования, уплачиваемый страхователем страховщику (страховой организации) за определенный период со всей страховой суммы. Брутто-премия зависит от величины страховой суммы, степени риска и периода, за который делается этот страховой взнос. Такой период по продолжительности может не совпадать с общим сроком страхования. Структура брутто-премии отражает экономический механизм страхования.

В ней можно выделить два элемента: **нетто-премию** предназначенную для страховых выплат по условиям договора страхования, и **нагрузку**, предназначенную для покрытия расходов по ведению дела и получения прибыли от страховых операций. Нетто-премия, рассчитанная на единицу страховой суммы, равная, как правило, 100 руб., имеет название **«нетто-ставка»**.

Соотношение нетто-премии и нагрузки в зависимости от вида и объема страхования, а также от уровня затрат на ведение дела может различаться. В настоящее время это соотношение меняется в сторону увеличения доли нагрузки до 15–20%, как принято в мировой практике. Данная тенденция обуславливается в основном увеличе-

нием структурного элемента нагрузки – **комиссионного вознаграждения**, что говорит об усилении значения работы посредника в страховании (агента, брокера), и в большой степени соответствует мировой практике. Нетто-премия может включать в себя следующие структурные элементы: рисковый взнос, рисковую (гарантийную, или стабилизационную) надбавку и накопительный (сберегательный) взнос.

Рисковый взнос предназначен для покрытия риска по всем видам страхования, т.е. он используется для страховых выплат при наступлении страхового случая. В структуре нетто-премии он присутствует всегда.

Размер рискового взноса в нетто-премии зависит от страховой суммы и вероятности наступления страхового случая. Размер рисковой надбавки зависит от принятой вероятности превышения фактических выплат над расчетными.

Рисковая (гарантийная, или стабилизационная) надбавка предназначена для компенсации возможного превышения фактических выплат над расчетными, учтенными в виде рискового взноса. В структуру нетто-премии эта надбавка может не включаться – все зависит от выбранной страховщиком стратегии управления. Если его цель – завоевать страховой рынок за счет цен более низких, чем у других страховщиков, то этот элемент (рисковая надбавка) не включается в структуру нетто-премии. Если же страховщик желает укрепить свою финансовую устойчивость, данный элемент включается в нетто-премию.

Накопительный (сберегательный) взнос предназначен для накопления суммы, выплачиваемой по условиям долгосрочного договора страхования жизни – в случае дожития застрахованного до определенной даты (по риску дожития). Накопительный взнос должен инвестироваться в целях получения дохода. Он является структурным элементом нетто-премии долгосрочных договоров страхования жизни, например, при страховании на дожитие, смешанном страховании жизни, страховании пенсий (в данном случае используется российская классификация видов страхования).

Размер накопительного взноса зависит от принятого правила денежного оборота (простого или сложного процента), размера страховой (накапливаемой) суммы, выплачиваемой по риску дожития, обещанной страхователю нормы дохода и срока действия договора (периода накопления). Для накопительного вида страхования соотношение рискового и накопительного взносов определяется условиями договора.

Элементы нетто-премии: рисковый взнос, рисковая надбавка и накопительный взнос – служат источниками формирования специальных страховых фондов – страховых резервов, предназначенных для выплат по условиям договора страхования.

Примечание: «+» означает обязательность включения в структуру брутто-премии; «±» означает, что данный элемент может быть включен или не включен в структуру брутто-премии.

Первый структурный элемент нагрузки – **затраты на ведение дела** – относится на себестоимость страховых услуг, второй элемент – **прибыль от страховых операции** – это плановая прибыль страховой организации от таких операций.

Затраты на ведение дела делятся на **традиционные**, которые характерны для любого вида бизнеса, и **специфические**, осуществляемые именно в страховом деле. К специфическим видам затрат относятся комиссионные вознаграждения агентам и брокерам за посредническую деятельность в распространении страховых продуктов, расходы на проведение предупредительных (превентивных) мероприятий, затраты, связанные, например, с проведением начальной экспертизы (при заключении договора), а также экспертизы, связанной с наступлением страхового случая, и т.п.

Опыт экономически развитых стран показывает, что доля расходов на проведение предупредительных мероприятий может составлять 4–6% брутто-премии, а доля комиссионных вознаграждений может доходить до 20% брутто-премии.

Страховой тариф – ставка страхового взноса или выраженный в рублях страховой взнос (страховая премия), уплачиваемые с единицы страховой суммы, равной, как правило, 100 руб.

Страховые тарифы

Стоимость страховой услуги выражается в размере страхового взноса (премии), который страхователь уплачивает страховщику. По своей сути страховая премия представляет собой цену на услуги страховщика, которые он предоставляет клиенту, в случае если произойдет страховое событие. В основе расчетов страховой премии лежит тарифная ставка (страховой тариф).

Величина премии должна быть достаточна, чтобы:

- ✓ покрыть ожидаемые претензии в течение страхового периода;
- ✓ создать страховые резервы;
- ✓ покрыть издержки страховой компании на ведение дел;
- ✓ обеспечить определенный размер прибыли.

Верхняя граница цены страховой услуги определяется двумя факторами: размерами спроса на нее и величиной банковского процента по вкладам. Помимо этого на размер премии влияют такие факторы как: величина и структура страхового портфеля (совокупное количество рисков, взятых на страхование), управленческие расходы (доходы, полученные от вложения временно свободных средств).

Обычно структуру полного тарифа называют **брутто-ставкой**.

Тариф-нетто (нетто-ставка) – часть страхового тарифа, которая направлена на формирование страховых резервов для последующих выплат по договорам страхования.

В состав нетто-ставки включены рисковая ставка и рисковая надбавка. За счет рискованной ставки, которая является основой тарифа, производится формирование страховых резервов, из которых осуществляются страховые выплаты. Рисковая надбавка образует запасной фонд на случай, если фактическое количество страховых случаев превысит расчетное. Если полис включает в себя несколько различных страховых случаев, то нетто-ставка исчисляется отдельно по каждому риску.

Нагрузка – часть тарифа, которая включает в себя расходы на ведение дела, расходы на создание фонда предупредительных мероприятий и прибыль страховщика от проведенной операции.

Исчисление страховых тарифов осуществляется при помощи системы математических и статистических методов – актуарных расчетов.

13.6. Взаимоотношение сторон при наступлении страхового случая

Страховой случай – это совершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого связывается возникновение у страховщика обязанности произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам. Не признаются страховым случаем обстоятельства, происшедшие вследствие умышленных действий одного из трех лиц – страхователя, выгодоприобретателя или застрахованного лица.

Обязанности страхователя при страховом случае

При наступлении страхового случая по договору имущественного страхования страхователь или выгодоприобретатель обязаны незамедлительно или в сроки и способом, оговоренными в договоре

страхования, уведомить страховщика о нем. Еще одной законодательно установленной обязанностью страхователя при наступлении страхового случая, предусмотренного договором имущественного страхования, является принятие им разумных и доступных в сложившихся обстоятельствах мер для уменьшения возможных убытков. Принимая такие меры, страхователь должен следовать указаниям страховщика, если они были ему сообщены. Если договор страхования заключен в пользу лица, иного чем страхователь, страховщик вправе требовать от выгодоприобретателя при предъявлении им требования о страховой выплате выполнения тех обязанностей по договору страхования, которые лежали на страхователе, но не были им выполнены. При этом выгодоприобретатель несет и ответственность за последствия невыполнения или несвоевременного выполнения обязанностей, которые должны были быть выполнены ранее.

Действия страховщика при страховом случае

Страховщик, в свою очередь, осуществляет ряд действий, имеющих своей конечной целью выполнение основной его обязанности по договору страхования – осуществление страховой выплаты. Такие действия в практике страхования принято называть ликвидацией последствий страхового случая.

Они включают ряд этапов:

- 1) установление факта страхового случая;
- 2) расчет размеров ущерба и страховой выплаты;
- 3) осуществление страховой выплаты;
- 4) принятие мер по возврату сумм, выплаченных в связи со страховым случаем.

Для установления факта страхового случая страховщик должен выяснить следующее:

- а) по какой причине был нанесен ущерб, входит ли она в перечень страховых рисков;
- б) не явились ли причиной наступления страхового случая обстоятельства, за последствия которых страховщик не несет обязательств по договору;
- в) произошло ли событие, повлекшее за собой причинение ущерба, в период действия ответственности страховщика по договору;
- г) нанесен ли ущерб именно имущественным интересам, являющимся объектом данного договора страхования;
- д) произошло ли данное событие в тех помещениях или в том регионе, которые являются местом страхования. Для выяснения данных обстоятельств страховщик проводит расследование обстоя-

тельств случившегося, а страхователь должен помогать страховщику в этом.

Основания для освобождения страховщика от выплаты

Гражданским кодексом РФ установлены следующие основания для освобождения страховщика от обязанности произвести страховую выплату:

1) если страховой случай наступил вследствие умышленных действий страхователя, выгодоприобретателя или застрахованного (за исключением случаев, когда условия договора личного страхования, действовавшего не менее двух лет, предусматривают обязанность страховщика произвести страховую выплату в связи со смертью застрахованного и она наступила в результате самоубийства; когда условия договора страхования ответственности предусматривают обязанность страховщика произвести страховую выплату за причинение вреда жизни или здоровью страхователем или застрахованным и такой случай произошел по вине ответственного за него лица);

2) если страховой случай по договору имущественного страхования произошел вследствие грубой неосторожности страхователя или выгодоприобретателя (т.е. таких действий, когда лицо, их совершающее, не предвидело общественно опасных последствий, хотя при необходимой внимательности и предусмотрительности должно было и могло их предвидеть) – при условии, что освобождение страховщика от обязанности произвести страховую выплату по данной причине предусмотрено соответствующим законом (в частности, в соответствии с Кодексом торгового мореплавания РФ, страховщик в договорах морского страхования освобождается от обязанности выплачивать страховое возмещение за убытки, причиненные по грубой неосторожности страхователя, выгодоприобретателя или их представителей);

3) при несообщении страхователем страховщику или его представителю в установленных законом случаях и в оговоренные сроки о наступлении страхового случая, если не будет доказано, что страховщик своевременно узнал о нем и без такого сообщения либо что отсутствие у страховщика сведений о страховом случае не могло сказаться на его обязанности произвести страховую выплату.

Если договором страхования не предусмотрено иное, страховщик освобождается также от страховых выплат, когда страховой случай наступил вследствие: воздействия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения; военных действий, маневров или иных военных мероприятий; гражданской войны, народных волне-

ний или забастовок. Если будет принято решение о возможности произвести страховую выплату, страховщиком или уполномоченным им лицом составляется страховой акт, где описываются время, место, причины, обстоятельства и последствия страхового случая, а затем осуществляется расчет размеров ущерба и страховой выплаты.

Порядок расчета страхового возмещения в имущественном страховании

Размер страхового возмещения в имущественном страховании определяется исходя из величины ущерба, понесенного страхователем или выгодоприобретателем в результате страхового случая.

При этом ущербом считается:

- ✓ в страховании имущества – убытки, причиненные застрахованному имуществу;
- ✓ в страховании предпринимательского в имущественном риска – убытки от предпринимательской деятельности;
- ✓ в страховании гражданской ответственности – суммы, которые в соответствии с действующим законодательством обязан выплатить страхователь (застрахованное лицо) потерпевшему.

Кроме того, в сумму страховой выплаты по договорам имущественного страхования страховщик обязан включить расходы, понесенные в целях уменьшения убытков от страхового случая, если данные расходы были необходимы или были произведены для выполнения указания страховщика, даже если принятые меры оказались безуспешными. Договоры страхования могут также предусматривать возмещение затрат.

В то же время страховщик освобождается от возмещения убытков, которые возникли вследствие умышленного неприятия страхователем (выгодоприобретателем) разумных и доступных ему мер по уменьшению возможного ущерба. Величина страховых выплат не может превышать установленной договором страховой суммы. Исключением из этого принципа является случай возмещения расходов, осуществленных в целях предотвращения или уменьшения размеров убытков от страхового случая. Такие расходы возмещаются пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости независимо от того, что вместе с возмещением других убытков они могут превысить страховую сумму.

В случае если страховая сумма по договорам страхования имущества или предпринимательского риска была установлена ниже страховой стоимости, страховщик обязан возместить страхователю

(выгодоприобретателю) часть понесенных убытков пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости.

Принципы расчета страхового возмещения. Метод пропорциональной ответственности – система пропорциональной ответственности. Он является основным в страховании имущества, поскольку стимулирует страхователей к тому, чтобы они заключали договоры страхования на страховые суммы, равные страховой стоимости, ибо в противном случае страховое возмещение окажется ниже величины ущерба, вызванного страховым случаем.

Осуществление страховых выплат

При определении размеров страховой выплаты страховщик обращает внимание также на своевременность получения им причитающихся взносов. Если по договору страхования, предусматривающему уплату страховой премии в рассрочку, страховой случай наступил до поступления от страхователя очередного страхового взноса, срок уплаты которого уже наступил, страховщик вправе при определении размера страховой выплаты зачесть сумму просроченного страхового взноса.

Документами, на основании которых производится страховая выплата, являются договор страхования, заявление страхователя или выгодоприобретателя о страховом случае и страховой акт. Срок, в течение которого страховщик обязан осуществить страховую выплату, устанавливается в договоре страхования. Обычно в нем предусматривается, что исчисление данного срока начинается с момента окончания страховщиком расследования обстоятельств страхового случая и принятия решения о возможности осуществления страховой выплаты и ее величине.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте категорию страхования и ее взаимосвязь с внешнеторговым контрактом.
2. Раскройте процедуру транспортного страхования грузов.
3. Перечислите особенности страхования контейнеров.
4. Перечислите особенности страхования экспортных кредитов.
5. Охарактеризуйте категорию страховой премии.
6. Охарактеризуйте категорию страхового тарифа.
7. Как строятся взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая.

Глава 14. УПРАВЛЕНИЕ ВЭД НА ПРЕДПРИЯТИИ

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно системы управления ВЭД на предприятии. Структурные подразделения предприятия, занимающиеся ВЭД: формы и функции. Методы управления ВЭД на предприятии. Особенности комплекса маркетинга для внешних рынков. Внешнеэкономическая политика на предприятии и ее принципы.

14.1. Психология управления ВЭД на предприятии

В каждой стране существуют свои психологические, социальные и другие особенности, к которым относятся, прежде всего, ценности, убеждения, привычки, традиции, обычаи при ведении бизнеса. Знание этих систем ценностей существенно повышает эффективность управления. Неосведомленность о способах создания надлежащей обстановки, комфортного психологического климата в процессе работы как с сотрудниками предприятия, так и с иностранными партнерами по бизнесу, представителями зарубежных компаний создает реальную угрозу предприятию в плане дальнейшей работы на внешнем целевом рынке. Так, в индивидуалистических культурах преобладают многоуровневые организации с тенденцией к централизации в принятии управленческих решений, в коллективистских культурах структура организации характеризуется малым числом уровней управления с тенденцией к децентрализации. Специфика деловых переговоров в большей степени определяется менталитетом общества каждой отдельной страны.

14.2. Структурные подразделения предприятия, занимающиеся ВЭД: формы и функции

Управление ВЭД предприятия – это воздействие на процессы подготовки и реализации внешнеэкономических операций, ориенти-

рованное на получение прибыли, повышение рентабельности посредством участия в международном разделении труда.

Для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия нужна структура управления. Наибольший опыт управления внешнеэкономической деятельностью накоплен в специализированных внешнеторговых организациях (ВТО).

Ведущей структурной единицей ВТО является фирма, работа которой специализируется на торговле определёнными товарами либо с группой стран. Возглавляет фирму директор, а в зависимости от объёма работы – несколько его заместителей.

Функциональные отделы и службы можно разделить на три группы [2].

1 группа отделов и служб, осуществляющих планирование:

- а) планово-экономический отдел;
- б) валютно-финансовый отдел;
- в) транспортный отдел;
- г) бухгалтерия.

2 группа отделов, занимающихся непосредственно маркетингом:

- а) отдел конъюнктуры и цен;
- б) отдел рекламы и выставок;
- в) инженерно-технический отдел;
- г) отдел совместных предприятий;
- д) отдел технического обслуживания и запчастей.

3 группа отделов, обеспечивающих принятие и исполнение управленческих решений:

- а) отдел развития;
- б) отдел АСУ (ВЦ);
- в) отдел кадров;
- г) отдел заграникомандировок;
- д) канцелярия;
- е) административно-хозяйственный отдел;
- ж) юридический отдел;
- з) протокольный отдел.

Создание такой разветвлённой структуры управления ВЭД характерно для предприятий независимо от их организационно-правовой формы, когда их деятельность целиком и полностью сосредоточена на внешних рынках. На крупных предприятиях внешнеторговый аппарат существует в двух формах: как часть внутрипро-

изводственной структуры в виде внешнеэкономического отдела и как относительно самостоятельное подразделение в виде внешнеторговой фирмы.

14.3. Методы управления ВЭД на предприятии

С целью регулирования ВЭД органами государственного управления издаются акты правового регулирования взаимоотношений контрагентов, таможенные кодексы, постановления, обязывающие импортеров и экспортеров на основе их исполнения соблюдать интересы государств, взаимодействующих на внешнем рынке.

Для регулирования ВЭД используются четыре группы методов: международные торговые договоры; тарифное регулирование внешней торговли; нетарифные (административные) меры регулирования внешней торговли; экономические методы государственного стимулирования экспортного производства и развития экспортного потенциала.

Первая группа методов регулирования ВЭД – международные торговые договоры. Они определяют общие пути развития экономических отношений между государствами, устанавливают торгово-экономический, политический режим взаимодействия, предусматривают условия взаимных расчетов, сроки сотрудничества и т.д.

Вторая группа методов регулирования ВЭД – тарифное регулирование внешней торговли, основой которого являются таможенные тарифы, которые по своему характеру относятся к экономическим регуляторам.

Третья группа методов регулирования ВЭД – нетарифные (административные) меры регулирования внешней торговли, которые подразделяют на две группы: протекционистские меры и административные формальности. Меры, относящиеся к административным формальностям, ограничивают торговлю.

Четвертая группа методов регулирования ВЭД – экономические методы государственного стимулирования экспортного производства и развития экспортного потенциала. В целях стимулирования развития экспортоспособных отраслей в мировой практике используется широкий набор инструментов. Рассмотрим важнейшие из них.

Прямое государственное финансирование экспортеров. Осуществляется в виде доплат фирмам и компаниям дотаций из бюджета для устранения разницы между себестоимостью продукции и экспортными ценами для обеспечения получения прибыли.

Государственное финансирование НИОКР. В отношении наукоемких товаров, требующих значительных расходов на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, государственная помощь экспортеру обычно носит косвенный характер и заключается в финансировании разработок (до 30% необходимых средств).

Косвенное финансирование экспортеров. Производится через сеть частных банков, которым государство выдает специальные дотации на уменьшение кредитных ставок экспортерам. К косвенному финансированию также относятся возврат экспортерам пошлин, выплаченных при ввозе сырья, а также передача экспортерам правительственных, в том числе и военных, заказов по стабильным и, как правило, высоким ценам.

Снижение налогов с экспортеров. Наиболее распространено прямое снижение налогов с фирм, компаний в зависимости от доли экспорта в их производстве. Часто применяется разрешение фирмам-экспортерам осуществлять отчисления в резервные фонды развития экспортного производства с необлагаемой налогом части прибыли.

Кредитование экспортера может быть внутренним и внешним:

– внутреннее кредитование осуществляется через государственные банки предоставлением кредитов среднесрочных (до пяти лет) и долгосрочных (до 20–30 лет) на развитие экспортного производства в национальной и свободно конвертируемой валюте;

– внешнее кредитование нацелено на выделение кредитов импортерам в форме финансовых и товарных кредитов поставщиков экспортной продукции. Государство производит субсидирование из бюджета как фирменных, так и банковских кредитов, которые являются целевыми и, следовательно, должны быть использованы иностранными получателями только для закупки товаров у фирмы или страны кредитора.

Страхование экспорта. Оно имеет два направления – внутреннее и внешнее. Внутреннее страхование осуществляется государством, помогающим за счет бюджетных средств перекрывать часть рисков при крупных капиталовложениях в экспортное производство. При осуществлении внешнего страхования государство за счет бюджета берет на себя часть политических и коммерческих рисков по экспорту.

Помощь государственным представительством за границей, которые занимаются рекламой национальных товаров, поддержкой частных фирм и т.и. Это обычно принимает форму помощи в откры-

тии заграничных контор, финансирования исследования иностранных рынков и т.д.

14.4. Особенности комплекса маркетинга для внешних рынков

При выходе на внешний рынок предприятие попадает в условия жесткой международной конкуренции. В этих условиях можно успешно работать, лишь применяя современные методы управления, в том числе и маркетинг.

Исследование рынка служит основой маркетинга и предполагает анализ всех условий, имеющих значение для успешной реализации товара. Программа комплексного исследования зависит от особенностей товара, характера деятельности предприятия, масштабов производства экспортных товаров и других факторов.

Можно выделить следующие основные *разделы маркетингового исследования рынка для внешнеэкономической деятельности*:

1. Изучение спроса. Первостепенное значение имеют выявление потребностей в товаре, уровня покупательной способности, требования покупателей к товару, факторы покупательского поведения, а также перспективы изменения потребностей в товаре, выраженных не только темпами роста, но и жизненным циклом товара. При выявлении потребности в товаре важен показатель емкости рынка. Емкость насыщенного рынка оценивается на основе данных промышленной и внешнеторговой статистики.

2. Изучение предложения. В анализе предложения товара важна количественная оценка товаров на местном рынке, импорта и экспорта товара, изменения его запасов. Предложение товара количественно оценивается как сумма местного производства и импорта товара за вычетом его экспорта и с учетом изменения его запасов на складах.

Структура предложения, т.е. степень обновления ассортимента, появления новых товаров, обычно подвержена постоянным изменениям. Поэтому при анализе предложения конкретного товара важное значение имеет изучение состояния и тенденций развития соответствующего мирового товарного рынка. Это обусловлено тем, что в современных условиях происходят чрезвычайно быстрое обновление и расширение номенклатуры и ассортимента товаров, поступающих на мировые рынки как за счет принципиально новых, ранее

не выпускавшихся товаров, так и за счет ускоренного обновления и совершенствования выпускаемых моделей.

3. Изучение условий работы на конкретном рынке товара необходимо, чтобы принимать эффективные управленческие решения. Наряду с изучением деятельности фирм-продавцов и фирм-покупателей особенно важен анализ коммерческой практики, сложившейся на рынке, условий товародвижения и каналов распределения товара, правовых вопросов, торгово-политических условий и др.

В современных условиях можно выделить *три основных способа проникновения на зарубежные рынки*.

1. Создание собственной сбытовой сети. При выборе этого способа проникновения на зарубежные рынки необходимо хорошо знать рынок, возможно, иметь там постоянных представителей, которые являются сотрудниками данной фирмы-экспортера, хорошо знают ее продукцию, защищают интересы своего предприятия и т.д.

2. Использование независимых торговых, сбытовых посредников. Целесообразность этого способа несомненна при внедрении на новые рынки, когда собственная система сбыта еще не создана, а, может быть, создание ее неэффективно или требует больших затрат.

3. Третий способ проникновения на зарубежный рынок подразумевает производство продукции, создание товара полностью или частично в стране, на рынок которой стремится предприятие. Такой способ целесообразен, очевидно, если данный рынок для фирмы чрезвычайно перспективен и, кроме того, производство товара на месте может дать ощутимые экономические выгоды, в том числе экономии на транспортных издержках, таможенных пошлинах, обхода нетарифных ограничений, а также экономии производственных затрат.

14.5. Внешнеэкономическая политика на предприятии и ее принципы

Внешнеэкономическая политика на уровне предприятия – это проводимая предприятием политика в области экспорта и импорта, ограничений, привлечения иностранного капитала и вывоза капитала за рубеж, внешних займов, предоставления экономической помощи другим предприятиям, осуществления совместных экономических проектов. Внешнеэкономическая политика включает текущую политику и долговременную политику. *Текущая внешнеэкономическая политика* заключается в оперативном регулировании внешне-

экономической деятельности. *Долговременная внешнеэкономическая политика* направлена, прежде всего, на решение крупномасштабных внешнеэкономических задач, требующих больших затрат времени и капитала. Она охватывает достаточно продолжительный период времени.

Основными принципами внешнеэкономической политики предприятия являются:

- инновационный путь развития;
- активное участие в решении глобальных проблем с использованием гуманитарного и технологического потенциала;
- освоение новых рынков в соответствии с приоритетами долгосрочного социально-экономического развития;
- повышение концентрации производства и эффективности капитальных вложений;
- активное обеспечение реализации национальных интересов во внешнеэкономической сфере.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте сущность понятия психологии управления ВЭД на предприятии.
2. Перечислите структурные подразделения предприятия, занимающиеся ВЭД: формы и функции.
3. Назовите методы управления ВЭД на предприятии.
4. Перечислите особенности комплекса маркетинга для внешних рынков.
5. Охарактеризуйте понятие внешнеэкономической политики предприятия и перечислите ее принципы.

Глава 15. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЭД

Цель изучения материала темы: приобрести знания относительно приемом, способов и видов анализа ВЭД предприятия. Совокупность показателей анализа ВЭД. Показатели экономической эффективности внешнеэкономических операций. Показатели эффекта экспортных и импортных операций. Валютная эффективность экспортных и импортных операций.

15.1. Приемы, способы и виды анализа внешнеэкономической деятельности предприятия

Анализ ВЭД осуществляется с помощью приемов и способов экономического анализа, (экономический и финансовый анализ, экономико-математические методы, статистика, теория вероятностей и др.), а именно:

- **логических** (детализация, сравнение, способ цепных подстановок, способ разниц, интегральный и ряд др.);
- **статистических** (сбор и группировка средних показателей, применение индексов, рядов динамики, метода корреляции и др.).

Во ВЭД предприятия в зависимости от времени проведения аналитической работы применяют следующие виды анализа:

Перспективный – используется на этапе осуществления и разработки решений. Цель – подготовка данных для определения перспективы развития ВЭД, составления планов и расчетов экономической эффективности планируемых операций. Этот вид анализа связан с планированием, разработкой нормативов и лимитов.

Текущий анализ (оперативный) – используется в ходе выполнения внешнеторгового плана и обязательств. Он направлен на изучение процессов по экспорту и импорту товаров, принятых мер и действий во время проведения операции. К текущему анализу относятся: изучение условий разнообразных вариантов внешнеторговых соглашений; обоснование с учетом разнообразных факторов, цен

экспортных и импортных видов поставок и форм расчетов и платежей; способов и маршрутов транспортировки товаров.

Последующий (заключительный) анализ – это анализ подведения итогов работы. Цель последующего анализа – оценка последствий деятельности предприятия за определенный (полный, конкретный) период. Такая оценка предусматривает выявление: факторов, которые влияют на хозяйственную деятельность; причин затрат и просчетов; имеющихся резервов и разработку мероприятий по улучшению ВЭД.

По содержанию и полноте изучаемых вопросов: комплексный и тематический.

Комплексный анализ изучает совокупность показателей, которые характеризуют финансовую деятельность и финансовое положение за определенный период. Итоги анализа отражают в пояснительных записках годовых и квартальных отчетов.

Тематический анализ изучает отдельные показатели деятельности предприятия: коммерческо-финансовые, валютные, транспортные или исследует определенный круг функциональных вопросов в пределах одной структуры предприятия такой, например, как специальная фирма валютно-финансового отдела.

Этот анализ используется при изучении актуальных вопросов эффективности реализации разнообразных товаров на определенном рынке или отдельного товара на разных рынках.

Источниками информации для анализа ВЭД являются данные бухгалтерского, управленческого учета и отчетности. Материалы, привлеченные к анализу, должны быть проверены на точность арифметических расчетов, взаимную согласованность показателей отчетности и достоверность учетных данных.

15.2. Совокупность показателей анализа эффективности ВЭД

Всю систему показателей эффективности ВЭД можно разделить на две группы.

1. *Показатели эффекта*, определяемые как абсолютные величины, выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами.

2. *Показатели эффективности*, определяемые на основе отношения результатов к затратам, как правило, относительны и выра-

жаются в относительных единицах: %, руб./руб., \$/\$, долях единицы и др.

Уровни оценки эффективности внешнеэкономической деятельности. Можно выделить три уровня оценки эффективности внешнеэкономической деятельности:

1. *Уровень на основе действующей официальной бухгалтерской отчетности.* При этом, если предприятие имеет объем экспорта около 100%, оценка эффективности функционирования предприятия в целом совпадает с оценкой эффективности внешнеэкономической деятельности. Если же объем экспорта составляет менее 100% общего объема продаж, то для оценки эффективности целесообразно выделить результаты ВЭД предприятия в отдельную отчетность в части объемов экспорта, затрат, которые понесло предприятие при выполнении экспортного контракта и вытекающих из них коэффициентов.

2. *Уровень на основе дополнительной информации в рамках управленческого учета,* позволяющий определить маржинальную рентабельность ВЭД, точку безубыточности для каждой экспортной позиции и другие показатели, более точно отражающие эффективность ВЭД.

3. *Уровень на основе внутренней и внешней информации предприятия о состоянии процессов внешнеэкономической деятельности по каждому экспортному товару,* сопоставляющий не только результаты и затраты ВЭД по каждому товару, каждой стране и т.д., но и оценивающий другие факторы эффективности, в том числе ценность товара для клиента, уровень сервисного обслуживания, гибкое реагирование на любые пожелания клиента в части изменения тех или иных характеристик изделия.

1. Показатели первого уровня оценки эффективности ВЭД.

Эффективность ВЭД характеризуется прибыльностью всех подразделений предприятия, ориентированных на экспорт:

1. *Общая прибыль* на доллар экспортного оборота (ОП). Показывает, насколько эффективно предприятие ведет свою ВЭД и какова доля балансовой прибыли в общем объеме экспорта предприятия. Расчет проводится по формуле:

$$ОП = БП/ПЭ, \quad (3)$$

где *БП* – объем балансовой прибыли от экспорта продукции,

ПЭ – объем продаж по экспорту.

2. *Чистая прибыль* на доллар экспортного оборота (*ЧП*). Показывает по сравнению с предыдущим показателем влияние налогов на ВЭД предприятия. Расчет ведется по формуле:

$$ЧП = ОЧП/ПЭ, \quad (4)$$

где *ОЧП* – объем чистой прибыли от экспорта продукции,

ПЭ – объем продаж по экспорту.

3. *Рентабельность экспорта* к затратам на экспорт (*РЭЗ*). Показывает эффективность, затрат, понесенных предприятием при внешнеэкономической деятельности. Расчет ведется по формуле:

$$РЭЗ = ПЭ/ЗЭ, \quad (5)$$

где *ПЭ* – объем продаж по экспорту;

ЗЭ – объем затрат по экспорту.

В случае возможности идентификации части активов (*АЭ*) и собственного капитала (*СК*), задействованных в производстве и реализации экспортной продукции, возможно использование *анализа DuPont*:

$$ОЧП / ПЭ \times ПЭ / АЭ \times АЭ / СК = ОЧП / СК \quad (6)$$

2. Показатели второго уровня оценки эффективности ВЭД

Этот уровень требует дополнительной информации, которую традиционная система бухучета не представляет, и требуется выполнить ряд расчетов в рамках предприятия по показателям ВЭД, в частности, для их получения необходимо в составе экспортных затрат выделить переменные и постоянные издержки. Далее рассчитываются:

– маржинальная прибыль от внешнеэкономической деятельности по каждому виду товара в расчете на единицу продукции. Это разница между объемом экспорта и переменными издержками в составе экспортных затрат;

– маржинальная рентабельность экспортного товара как отношение маржинальной прибыли к переменным издержкам;

– точка безубыточности экспортного товара как отношение постоянных затрат к маржинальной прибыли;

– процент безубыточности от имеющейся в наличии мощности как отношение уровня безубыточности экспортного товара к наличной мощности на предприятии.

Данные показатели эффективности ВЭД существенно дополняют показатели эффективности первого уровня, позволяют получить

более реальную картину в отношении эффективности ассортимента экспорта и ценообразования.

15.3. Показатели экономической эффективности внешнеэкономических операций

Под экономической эффективностью понимается, результативность хозяйственной деятельности, определяемая как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим его получение. Экономическая эффективность внешней торговли, международной специализации и кооперирования производства и других форм внешнеэкономической деятельности характеризуется системой показателей, которые определяются:

– на народнохозяйственном, национальном уровне – сопоставлением затрат на производство экспортной продукции, транспортных и внешнеторговых расходов со стоимостной оценкой импортных товаров, отражающей экономию затрат в связи с отказом от отечественного производства заменяемых аналогов, и дополнительным эффектом от использования импортных товаров;

– на уровне производителей экспортной продукции – сопоставлением валютной выручки от экспорта, пересчитанной в рубли и затрат на ее производство и экспорт;

– на уровне потребителей (заказчиков) импортных товаров – сопоставлением внутренней цены импортированных товаров и совокупных затрат на их приобретение и реализацию, или со стоимостной оценкой (затратами) неосуществленного отечественного производства аналогичной продукции с учетом дополнительного отличающегося эффекта от использования зарубежных товаров (при импорте для производственного потребления).

Для предприятия, прежде всего, важна не просто оценка эффективности ВЭД, экспорта как таковая (как соотношение результатов и затрат на ВЭД). Первостепенным является выявление путей повышения эффективности ВЭД и активное их использование, отслеживание динамики эффективности (падает она или растет), ликвидации неэффективных операций и т.д.

Показатели эффективности ВЭД подразделяются на текущие и стратегические.

Текущие показатели – это в основном количественные показатели ВЭД, характеризующие предыдущую деятельность (за год, квартал, месяц).

Стратегические показатели – это качественные показатели, определяющие будущие достижения предприятия во внешнеэкономической деятельности.

Система критериев оценки эффективности ВЭД может включать:

1. Динамику изменений объема экспорта.
 - 1.1. Изменение объема экспорта в целом, в том числе по подразделениям и товарным группам в абсолютном выражении.
 - 1.2. Изменение объема экспорта в процентах.
2. Конкурентоспособность экспортного товара.
 - 2.1. Динамика доли мирового рынка.
 - 2.2. Предпочтение покупателями торговой марки фирмы.
3. Инновационность экспортного товара.
 - 3.1. Объем экспорта новых товаров.
 - 3.2. Доля новых товаров в экспорте, появившихся на рынке за последние пять лет.
 - 3.3. Доля снижения затрат, полученная за счет использования новых технологий.
4. Прибыльность экспорта.
 - 4.1. Доля прибыли в общем объеме экспорта.
 - 4.2. Доля прибыли в экспорте отдельных товарных групп.
 - 4.3. Прибыльность внешних инвестиций и т.д.

Показатели третьего уровня оценки эффективности ВЭД.

При оценке уровня эффективности учитывается наличие новых продуктов, отвечающих требованиям рынка; возможностей для нового бизнеса, самого высокого качества продукции в отрасли, самой низкой стоимости доставки среди аналогов, высокого уровня удовлетворения потребностей клиентов, хороших поставщиков и дилеров, высококвалифицированного персонала. Применяется следующая методика определения экономической эффективности внешнеэкономической деятельности:

1. Экспорт [20]

А. Экономический эффект от экспорта в стоимостном выражении:

$$\mathcal{E}_{\text{эф. экс.}} = O_{\text{в.ф.}} + B_{\text{р.}} - 3_{\text{экс.}}, \quad (7)$$

где $\mathcal{E}_{\text{эф. экс.}}$ – экономический эффект экспорта, тыс. руб.;

$O_{\text{в.ф.}}$ – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый путем пересчета валютной выручки в рубли по курсу на дату поступления валюты, тыс. руб.;

B_p – выручка в рублях от обязательной продажи валютной выручки Центробанку, в тыс. руб.;

$Z_{экс.}$ – полные затраты предприятия на экспорт, тыс. руб.

По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыли.

Б. Экономическая эффективность от экспорта:

$$\mathcal{E}_{экс1} = (O_{в.ф.} + B_p) / Z_{экс.} \quad (8)$$

где $\mathcal{E}_{экс1}$ – показатель экономической эффективности экспорта.

$$\mathcal{E}_{экс2} = O_{экс.} / C_{экс.}, \quad (9)$$

где $\mathcal{E}_{экс2}$ – показатель экономической эффективности экспорта;

$O_{экс.}$ – объем экспорта во внутренних среднегодовых ценах, тыс. руб.;

$C_{экс.}$ – производственная себестоимость экспортных товаров, тыс. руб.

$$\mathcal{E}_{экс3} = (O_{в.ф.} + B_p - Z_{экс.}) / (O_{в.ф.} + B_p) \times 100\% \times ((O_{в.ф.} + B_p) / K_{экс.}), \quad (10)$$

где $\mathcal{E}_{экс3}$ – показатель экономической эффективности экспорта, %;

$K_{экс.}$ – среднегодовая стоимость основных производственных и оборотных фондов, используемых при производстве экспортной продукции, тыс. руб.

Экономический смысл показателя эффективности состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, результата имеется на каждый рубль затрат. Необходимым условием эффективности экспорта является то, чтобы этот показатель был больше единицы.

Показатели эффективности экспорта целесообразно рассчитывать перед заключением экспортного контракта в целях выбора наиболее оптимального критерия эффективности экспорта.

На основе показателей, рассчитанных по приведенным выше формулам, можно сделать следующие выводы:

Если показатель $\mathcal{E}_{экс1} > 1$, а $\mathcal{E}_{экс1} > \mathcal{E}_{экс2}$, то экспорт соответствующих товаров является для предприятия экономически выгодным и следует искать возможности увеличения экспорта данных товаров. Показатель $\mathcal{E}_{экс3}$ свидетельствует об уровне эффективности соответствующих товаров, причем первая часть формулы показывает, какой процент от результатов экспорта предприятия составляет доход, а вторая часть данной формулы показывает, сколько раз за рассматриваемый период смог обернуться авансированный на экспорт капитал. Соответственно, чем больше обе части формулы и, следовательно, величина $\mathcal{E}_{экс3}$, тем выгоднее экспорт этих товаров.

2. Импорт [20]

В отношении экономической эффективности импорта применяются следующие показатели, которые делятся на две группы:

- для товаров производственного назначения;
- для товаров народного потребления.

Экономическая эффективность импорта рассчитывается по-разному в зависимости от целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

А. Методика вычисления эффективности импорта основывается на расчете полной цены потребления. Для товаров производственного назначения применяются следующие расчеты:

$$ЦП = Ц_n + Э_p, \quad (11)$$

$$Э_p = C_m + C_{эн.} + C_{рем.} + C_{зап.} + ЗП, \quad (12)$$

где $ЦП$ – полная цена потребления импортного оборудования, тыс. руб.;

$Ц_n$ – покупная цена импортного оборудования, тыс. руб.;

$Э_p$ – эксплуатационные расходы при использовании оборудования, тыс. руб.;

C_m – стоимость потребляемого сырья и материалов на единицу выпускаемой продукции на импортном оборудовании, тыс. руб.;

$C_{эн.}$ – стоимость топлива и энергии на единицу выпускаемой данным оборудованием продукции, тыс. руб.;

$C_{рем}$ – стоимость ремонта оборудования, тыс. руб.;

$C_{зап}$ – стоимость запчастей для оборудования, тыс. руб.;

$ЗП$ – заработная плата рабочих, обслуживающих оборудование, тыс. руб.

Б. Показатель экономической эффективности импорта оборудования по формулам:

$$Э_{имп2} = Ц_n / ЦП, \quad (13)$$

где $Э_{имп1}$ – показатель эффективности импорта оборудования;

$$Э_{имп2} = O_n / З_{имп}, \quad (14)$$

где $Э_{имп2}$ – показатель эффективности импорта оборудования;

O_n – объем выпускаемой на данном оборудовании продукции во внутренних среднегодовых ценах, тыс. руб.;

$З_{имп}$ – затраты на импорт данного оборудования, тыс. руб.

При этом, чем более показатель $Э_{имп1}$ приближен к 1, тем более эффективен импорт соответствующих товаров. На основе данного показателя предприятие может приобрести оборудование не только

исходя из более низкой цены, но и будущих эксплуатационных расходов.

Показатель $\mathcal{E}_{имп2}$ должен быть больше 1, он показывает количество выпускаемой продукции на данном оборудовании на рубль затрат по его приобретению для предприятия.

В. Экономический эффект импорта товаров народного потребления может быть вычислен по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{имп.} = C_p - \mathcal{Z}_{имп.}, \quad (15)$$

где C – цена реализации импортных товаров на внутреннем рынке, тыс. руб.;

$\mathcal{Z}_{имп}$ – затраты на импорт товаров, тыс. руб.

Размер показателя $\mathcal{E}_{имп}$ характеризует прибыль от реализации импортных товаров.

Руководители и специалисты предприятия самостоятельно выбирают из этого набора (либо не отмеченные здесь) показатели эффективности ВЭД, которые наиболее полно характеризуют основные процессы и результаты ВЭД.

3. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций. Если предприятие занимается экспортом и импортом одновременно, то для оценки его работы на внешнем рынке за определенный период могут быть рассчитаны интегральные показатели эффективности внешнеэкономической деятельности.

А. Показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-импортной деятельности $\mathcal{E}\mathcal{E}_{ЭКС.-ИМП}$ может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{ЭКС.-ИМП} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{ЭКС} + \mathcal{E}\mathcal{E}_{ИМП}, \quad (16)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{ЭКС}$ – суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем экспортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени;

$\mathcal{E}\mathcal{E}_{ИМП}$ – суммарный экономический эффект от импорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем импортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени.

Экономический смысл показателя интегрального экономического эффекта в том, что он показывает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

Б. Интегральный показатель эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия за соответствующий период времени рассчитывается так:

$$\mathcal{E}_{\text{ЭКС.-ИМП}} = \frac{\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ЭКС.-ИМП}}}{\mathcal{Z}_{\text{ЭКС}} + \mathcal{Z}_{\text{ИМП}}} \cdot 100, \quad (17)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ЭКС.-ИМП}}$ – интегральный показатель эффективности экспортно-импортной деятельности, коп./руб., %;

$\mathcal{Z}_{\text{ЭКС}}$ – полные затраты на экспорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{ИМП}}$ – полные затраты на импорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.

Экономический смысл интегрального показателя эффективности экспортно-импортной деятельности в том, что он показывает, сколько копеек прибыли имеет предприятие на каждый рубль затрат, связанный с экспортно-импортными операциями, или какова рентабельность (в процентах) экспортно-импортных операций в целом.

В. Расчет коэффициента кредитного влияния. Очень часто при проведении экспортно-импортных операций оговариваются условия коммерческого кредита, которые влияют на эффективность сделки. Для учета влияния условий коммерческого кредита на эффективность сделки рассчитывается коэффициент кредитного влияния как отношение результата сделки с предоставлением коммерческого кредита к результату сделки без предоставления коммерческого кредита, т.е. при оплате наличными:

$$K_{кр} = \frac{B_{к}}{B_{н}}, \quad (18)$$

где $K_{кр}$, – коэффициент кредитного влияния, доли единицы;

$B_{к}$ – рублевый эквивалент валютной выручки от экспорта товаров с предоставлением отсрочки платежа (коммерческого кредита покупателю), приведенный к моменту поставки товара, руб.;

$B_{н}$ – рублевый эквивалент валютной выручки от экспорта товара без предоставления отсрочки платежа (при оплате наличными), руб.

Экономический смысл коэффициента кредитного влияния в том, что он показывает, во сколько раз снижается (если его значение меньше единицы) или повышается (если его значение больше еди-

ницы) эффективность сделки с предоставлением коммерческого кредита по сравнению со сделкой без предоставления коммерческого кредита, т.е. $\mathcal{E}_K = \mathcal{E}_H \cdot K_{KP}$.

Коэффициент кредитного влияния может быть также рассчитан для импортной сделки делением результата, получаемого импортером при оплате в кредит, на результат при оплате наличными. Расчет коэффициента кредитного влияния позволяет экономически обосновать равнозначность оплаты при предоставлении коммерческого кредита и при оплате наличными. Если $K_{KP} = 1$, то это означает, что стороны по контракту ничего не теряют при любом варианте оплаты.

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите приемы, способы и виды анализа ВЭД предприятия.
2. Назовите совокупность показателей анализа ВЭД.
3. Охарактеризуйте показатели экономической эффективности внешнеэкономических операций.
4. Охарактеризуйте показатели эффективности эффекта экспортных операций.
5. Охарактеризуйте показатели эффективности эффекта импортных операций.

ТЕМАТИКА ПРОЕКТОВ, ДОКЛАДОВ, ЭССЕ

1. Формы и виды внешнеэкономической деятельности.
2. Внешнеэкономический комплекс страны.
3. Государственные, негосударственные и международные институты управления ВЭД.
4. Инструменты государственного стимулирования ВЭД.
5. Нетарифные средства регулирования ВЭД.
6. Система таможенного регулирования.
7. Особенности таможенного законодательства.
8. Сущность и характеристика валютного рынка.
9. Основные виды валютных операций.
10. Инструменты валютного регулирования.
11. Классификация внешнеторговых операций.
12. Сущность бартерных операций.
13. Компенсационные соглашения и операции с давальческим сырьем в ВЭД.
14. Особенности экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных операций.
15. Классификация посредников по их месту на рынке.
16. Комиссионные и консигнационные операции в ВЭД.
17. Агентские соглашения. Брокеры и дистрибьюторы в ВЭД.
18. Арендные операции в ВЭД.
19. Особенности подготовки и осуществления деловых международных переговоров.
20. Международные требования к договорам купли-продажи.
21. Основные условия и статьи внешнеторгового контракта.
22. Особенности и основные виды внешнеторговых цен.
23. Фиксация цен в ВЭД, ценовые скидки, поправки к ценам.
24. Основные условия и формы внешнеторговых платежей.
25. Основные формы расчетов в ВЭД.
26. Особенности совместного предпринимательства.
27. Основные формы международных перевозок.

28. Базисные условия поставки товаров «ИНКОТЕРМС-2010».
29. Основные направления маркетинговых внешнеторговых исследований.
30. Основные показатели эффективности ВЭД.
31. Содержание и применение типовых контрактов.
32. Инвестиционный климат России.
33. Задачи государственного регулирования ВЭД России.
34. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (товар и покупатель – по выбору студента).
35. Модификация или создание управленческой структуры для развития ВЭД предприятия.
36. Содержание и характер международных торговых сделок (на конкретные виды и группы товаров по выбору).
37. Современные формы конкуренции на мировом рынке и ограничительная деловая практика.
38. Анализ и расчет контрактных цен.
39. Методика изучения и выбора зарубежных контрагентов.
40. Выбор посредников российских предприятий в международной торговле.
41. Условия арендного договора и обязанности сторон.
42. Основные условия договоров международного производственного сотрудничества.
43. Основные условия договоров купли-продажи услуг (услуги по выбору студента).
44. Характеристика договоров на международные услуги по техническому обслуживанию производства.
45. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
46. Деятельность международных товарных бирж/аукционов.
47. Международная встречная торговля и ее возможности для российских предприятий.
48. Международные выставки и ярмарки как средство развития ВЭД российского предприятия.
49. Программа подготовки и проведения коммерческих переговоров (предмет и задачи переговоров по выбору студента).
50. Операции по международному туризму.
51. Инкотермс. Сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.
52. Защита экономических интересов участников ВЭД.
53. Участие малых (и средних) предприятий в ВЭД.

54. Экономическая безопасность России в сфере ВЭД.
55. Анализ структуры, географии, динамики, перспектив внешней торговли России.
56. Конкурентоспособность российских предприятий в мировой экономике.
57. Оценка экономической эффективности ВЭД России.
58. Оценка финансовой устойчивости иностранного партнера.
59. Приоритетные направления Шанхайской организации сотрудничества.
60. Классификация, технология и организация внешнеторговых операций.
61. Особенности разработки контракта бартерной сделки.
62. Проблемы ВЭД предприятия при вступлении России в ВТО.
63. Развитие лизинговых операций в России.
64. Проблемы конкурентоспособности (российской промышленности и естественных российских монополий) на внешних рынках.
65. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование ВЭД (на примере конкретного товара или услуги).
66. Структура, функции, организация работы отделов ВЭД и внешнеторговых фирм.
67. Анализ схем заключения экспортных и импортных контрактов.
68. Значение Интернет в ВЭД.
69. Анализ структур управления ВЭД предприятий.
70. Анализ содержания отдельных контрактов.
71. Международная электронная торговля.
72. Экспортный потенциал российских предприятий.
73. Инвестиционный рейтинг предприятий РФ.
74. Условия перемещения товара через границу.
75. Экспортный и валютный контроль в России.
76. Роль торгово-промышленных палат в организации и обеспечении ВЭД.
77. Взаимодействие власти и бизнеса в организации ВЭД.
78. Товарная номенклатура ВЭД.
79. Значение Гармонизированной системы в экспортной и импортной деятельности.
80. Роль государственных организаций в регулировании ВЭД.
81. Сертификация в мировой торговле.
82. Стратегии предприятий в сфере ВЭД.

83. Препятствия ВЭД российских предприятий в зарубежных странах.
84. Роль ВЭД в деятельности современных российских предприятий.
85. Международный бизнес.
86. Консалтинговое сопровождение внешнеэкономической сделки.
87. Экономическая безопасность ВЭД предприятия.
88. Стратегическое планирование ВЭД.
89. Российский стиль ведения переговоров.
90. Азиатский стиль ведения переговоров.

ТЕСТЫ

1. Участники внешнеэкономической деятельности по характеру внешнеторговых операций делятся на:

- a) коммерческие и некоммерческие организации
- b) производителей, посредников и содействующие организации
- c) отраслевые предприятия и торговые дома
- d) экспортёров и импортёров.

2. Внешнеэкономический комплекс страны – это:

- a) совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий, фирм, кооперативов, осуществляющих различные формы внешнеэкономических связей
- b) совокупность национальных органов и министерств, регулирующих функционирование механизма внешнеэкономических связей
- c) совокупность отраслей, задействованных во внешнеэкономической деятельности и международном разделении труда
- d) совокупность национальных предприятий, организаций и кооперативов, осуществляющих экспортно-импортную деятельность

3. Выберите верное утверждение:

- a) виды и формы ВЭД равнозначны между собой
- b) формы ВЭД включают в себя определённые виды ВЭД
- c) виды ВЭД включают в себя определённые формы ВЭД
- d) нет верного утверждения

4. По структурному признаку внешнеэкономические связи делятся на:

- a) внешнеторговые, производственные, финансовые и инвестиционные
- b) экспортные и импортные
- c) торговые, валютные и производственные
- d) научно-технические, финансовые, инвестиционные и производственные

5. К элементам ВЭЖ не относится:
- a) ООО «Сыры России», производящее продукцию в рамках реализации программы по импортозамещению
 - b) ИП Крашенников, перепродающий канцелярские товары, купленные на Taobao.com
 - c) СП, занимающееся крупноузловой сборкой автомобилей из Японии
 - d) логистическая компания, занимающаяся транзитными перевозками через Россию
6. Нетарифное регулирование осуществляется путём:
- a) административных запретов
 - b) ограничения использования валюты
 - c) введения количественных ограничений на экспорт и импорт товаров
7. Основным отличием импортной квоты от импортного тарифа является жесткое ограничение...:
- a) реэкспорта
 - b) экспорта
 - c) транзита
 - d) импорта
8. Количественные ограничения экспорта или импорта по объёму или по стоимости называются:
- a) квотированием
 - b) экономией валютных ресурсов
 - c) демпингом
 - d) тарифной эскалацией
9. Квота – это государственное ограничение экспорта – импорта...:
- a) налогами
 - b) пошлинами
 - c) антимонопольным регулированием
 - d) количеством и суммой
- 10) Квоты относятся к _____ методу торговой политики:
- a) тарифному
 - b) финансовому
 - c) количественному
 - d) скрытому

11. Таможенный тариф – это:

- a) совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории таможенного союза или за ее пределами
- b) свод ставок таможенных пошлин
- c) совокупность методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, основанных на применении таможенных пошлин, таможенных процедур и правил

17. Главным координатором в сфере нетарифного регулирования международной торговли товарами является :

- a) Правительство
- b) Президент
- c) Минэкономразвития России

18. Три основные функции таможенных пошлин:

- a) фискальная, протекционистская, балансирующая
- b) балансирующая, информационная, фискальная
- c) протекционистская, поддерживающая, фискальная

19. По объекту обложения пошлины бывают:

- a) экспортные, импортные, альтернативные
- b) специфические, импортные, экспортные
- c) импортные, экспортные, транзитные

15. Экспортные тарифы в основном используют

- a) развитые страны
- b) развивающиеся страны и страны с переходной экономикой
- c) наименее развитые страны

16. Что такое валютный курс?

- a) установленная государством стоимость валюты
- b) способ установления количественного соотношения между национальной и иностранной валютой
- c) цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран
- d) курс, основанный на паритете валют

17. Что входит в международную валютную ликвидность страны?

- a) золото
- a) национальная валюта
- b) резервная валюта
- c) резервная доля страны

18. Укажите элемент, который не откосится к валютным ценностям:

- a) иностранная валюта
- b) иностранная валюта на банковских счетах
- c) внутренние ценные бумаги
- d) иностранная валюта в виде монет

19. О каком курсе идет речь, если российский банк рассчитывает курс одной иностранной валюты к другой через их котировку к рублю?

- a) курс покупки
- b) средний взвешенный курс
- c) кросс-курсе
- d) паритетный курс

20. Кто устанавливает режим валютного курса?

- a) Международный валютный фонд
- b) центральный банк страны
- c) международная конференция
- d) валютные органы государственной власти страны

21. Как квалифицируются внешнеторговые операции?

a) по направлению рынка, по степени самостоятельности, по осуществлению оплаты

b) по объему рынка, по сегменту потребителей, по направлению торговли

c) по степени самостоятельности, по предмету сделки, по направлению торговли

22. Что не является отличительной чертой оферты?

a) оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты

b) пока договор не заключен, оферта может быть отозвана, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправления им акцепта

c) лицо, которому направлена оферта (адресат оферты), не может отклонить оферту либо акцептовать ее

d) оферта должна быть акцептована в течение срока, указанно-го оферентом

23. Что не относится к существенным условиям контракта?

a) наименование сторон-участников сделки

b) условия сдачи-приемки товара

c) базисные условия поставки

- d) цена
- e) условия платежа
- f) санкции и рекламации (штрафы, претензии)
- g) юридические адреса и подписи сторон

24. *Что не относится к несущественным (дополнительным) условиям контракта?*

- a) условия сдачи-приемки товара
- b) количество и качество
- c) отгрузочные документы
- d) гарантии
- e) упаковка и маркировка
- f) форс-мажорные обстоятельства
- g) арбитражная оговорка
- h) прочие условия

25. *К особенностям акцепта не относится:*

- a) акцепт оферты вступает в силу, когда акцепт получен оферентом
- b) молчание или бездействие является акцептом
- c) акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был вступить в силу
- d) акцепт, полученный с опозданием, сохраняет силу, если оферент без неоправданной задержки сообщит об этом адресату оферты или направит ему соответствующее уведомление

26. *Экспортер может существенно снизить валютный риск внешнеэкономических сделок при помощи:*

- a) валютных оговорок
- b) страхового полиса
- c) гарантий
- d) подвижной валюты

27. *Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи:?*

- a) твердая цена
- b) цена с последующей фиксацией
- c) скользящая цена
- d) кумулятивная цена

28. При заключении внешнеторгового контракта не применяются цены:

- a) прейскурантные
- b) расчетные
- c) плановые
- d) биржевые

29. Экспортер достигнет наибольшей выгоды, если он заложит в ценовых условиях контракта валюту платежа, имеющую тенденцию к:

- a) конвертируемости
- b) повышению
- c) неизменности
- d) снижению

30. Страхование цены контракта от колебания валютных курсов достигается посредством:

- a) валютного счета
- b) сроков платежа
- c) валютной оговорки
- d) верный ответ b) и c)

31. Понятие «исключительное право» в посредническом соглашении означает, что:

- a) экспортер имеет право самостоятельно реализовать свою продукцию на оговоренной территории
- b) экспортер сохраняет за собой право выбирать посредников для последующей реализации продукции на оговоренной территории
- c) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера
- d) посредник получает все права на реализацию продукции экспортера на оговоренной территории

32. Понятие «договорная территория» в посредническом соглашении представляет собой территорию, на которой:

- a) расположено предприятие экспортера
- b) посредник реализует товары экспортера
- c) экспортер самостоятельно реализует продукцию
- d) расположено предприятие посредника

33. *Посредники, осуществляющие сделки от своего имени и за свой счет:*

- a) джобберы
- b) консигнаторы
- c) брокеры
- d) дилеры

34. *К дополнительным условиям контракта относится:*

- a) **качество товара**
- b) условия платежа
- c) количество и сроки поставки
- d) наименование сделки

35. *Выбор конкретного посредника зависит от:*

- a) качества произведенного продукта
- b) метода распределения продукции со стороны продавца
- c) расстояния между производителем и потребителями
- d) степени конкуренции

36. *Разновидностью компенсационной торговли является:*

- a) встречная покупка
- b) косвенный экспорт
- c) прямое инвестирование
- d) лизинг
- e) бартер

37. *Встречная торговля – это:*

- a) торговля с другими странами, экспорт товаров из страны и импорт товаров в страну
- b) показатель изменения пропорций внешнеторгового обмена, соотношения индексов экспортных и импортных цен страны
- c) экспортные операции во внешней торговле, включающие гарантию от кредитного и валютного рисков
- d) внешнеторговые операции, контракты, сделки, предусматривающие встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары на полную стоимость или часть стоимости экспорта

38. *Встречные закупки:*

- a) содержат обязательства экспортера закупить товар у импортера
- b) предполагают согласие экспортера на оплату своих поставок частично или полностью товарами или услугами
- c) когда экспортер приобретает товары у импортера в обмен на

его обязательство закупить в будущем эквивалентный объем товаров экспортера

d) предполагают поставку промышленного оборудования и его оплату встречными поставками товаров, произведенных с помощью этого оборудования

39. *Виды операции в рамках промышленного сотрудничества:*

- a) программа увязывания экспорта и импорта
- b) толлинг
- c) сотрудничество на коммерческой основе
- d) франчайзинг
- e) производственная кооперация
- f) соглашения типа «офсет»

40. *Характерная особенность сделки типа «свитч»:*

- a) передача экспортером своих обязательств по встречной торговле третьей стороне
- b) экспортер располагает ресурсами, но не имеет производственных мощностей для их переработки
- c) при продаже новых машин, оборудования из их стоимости вычитается стоимость машин, бывших в употреблении

41. *Что относится к особенностям компромисса как способа принятия совместных решений?*

- a) взаимные, равноценные уступки сторон друг другу
- b) уступки одной стороны значительно превышают уступки другой
- c) ни из сторон не идет на уступки
- d) стороны отказываются от сотрудничества

42. *Переговоры в деловом общении выполняют ряд функций...*

- a) информационная или информационно-коммуникативная, достижение договоренностей, регулирование, контроль, координация действий
- b) информационная, проверка, знакомство с партнерами
- c) общение с новыми людьми, общение с конкурентами, достижение целей
- d) регулирование, контроль, координация действий, необходимость общения с конкурентами

43. По мнению американских ученых М Вудкока и Д. Френсиса, на способность влиять на людей и эффективно строить коммуникацию большое влияние оказывает...:

- a) первое впечатление, которое оказывает человек при встрече, его внешний вид и уверенность
- b) телефонные разговоры перед встречей
- c) машина, на которой приехал человек
- d) дом, где человек живет

44. Уверенность человека проявляется в его осанке, пример хорошей осанки...:

- a) человек прячет голову в плечи, не смотрит в глаза собеседнику
- b) положение фигуры человека, который не прячет голову в плечи, смотрит в глаза собеседнику
- c) человек стоит прямо, смотрит вдаль
- d) человек немного горбиться и смотрит собеседнику между глаз

45. Этика в деловом общении – это:

- a) совокупность нравственных норм, правил и представлений, регулирующих поведение и отношения людей в процессе их производственной деятельности
- b) набор правил поведения за деловым обедом
- c) правила поведения при встрече с конкурентами и партнерами
- d) свод обязательных правил поведения, за несоблюдение которых предполагается наказание

46. Использование различных мер, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рисковог о события и принять меры к снижению степени риска:

- a) минимизация рисков
- b) управление рисками
- c) предотвращение рисков

47. Ситуация риска, появлению которой всегда сопутствуют три взаимосвязанных условия: наличие неопределенности, выбор альтернатив, возможность оценки вероятности осуществления выбираемых результатов:

- a) условия возникновения риска
- b) причины
- c) предпосылки

48. В мировой хозяйственной практике встречаются следующие виды рисков:

- a) производственный
- b) коммерческий
- c) финансовый
- d) внутренний

49. Эти риски связаны с национальными различиями в законах и других нормативных актах, которые регулируют внешнеэкономическую деятельность:

- a) хозяйственно-правовые риски
- b) политические риски
- c) международные риски

50. К психологическим особенностям потенциальных партнеров и персонала предприятий относятся:

- a) обычаи при ведении бизнеса
- b) репутация
- c) ценности, убеждения, привычки

51. С каким покрытием страхование не осуществляется:

- a) с «минимальным покрытием»
- b) со «средним покрытием»
- c) с «нулевым покрытием»

52. Объем страхования обычно составляет 110% стоимости товара (CIP), где рассчитанная прибыль от потребления купленного товара составляет:

- a) 25%
- b) 10%
- c) 13%

53. Раздел контракта «Страхование» не включает условие страхования:

- a) кто страхует
- b) что страхует
- c) сумму страхования

54. Практика внешнеэкономической деятельности по экспорту-импорту товаров и услуг опирается на систему договоров страхования, которые определяют:

a) гарантии экспортерам и импортерам при возникновении различных непредвиденных обстоятельств

- b) обязанности экспортеров и импортёров
- c) сумму выплат по причинённому ущербу

55. Наиболее распространены типы торговых сделок, обозначаемых аббревиатурами:

- a) СОФ
- b) КАФ
- c) ФОБ

56. Сделка КАФ обозначает:

- a) стоимость и фрахт
- b) свободно на борту
- c) свободно вдоль борта

57. В договоре морского страхования грузов должны быть указаны (выбрать верные ответы):

- a) точное наименование груза
- b) объём груза
- c) способ размещения груза
- d) дата отправки судна
- e) страховая сумма груза

58. Кто из перечисленных лиц не является субъектом ВЭД России?

- a) совместное предприятие с участием резидента страны, зарегистрировано на территории последней
- b) совместное предприятие с участием нерезидентов страны, зарегистрировано за пределами территории последней
- c) структурные подразделения иностранных субъектов хозяйствования на территории страны
- d) объединение субъектов хозяйствования, которые не имеют права юридического лица на территории страны

59. Кто из перечисленных лиц является субъектом ВЭД России?

- a) ее гражданин как нерезидент государства
- b) ее гражданин как резидент США
- c) ее гражданин как резидент России
- d) ее гражданин как представитель международной организации

60. Какие из перечисленных субъектов экономических отношений определяют как резидентов, а каких – как нерезидентов?

- a) расположенные на территории России иностранные дипломатические представительства, торговые и другие официальные представительства

- b) физические лица, имеющие постоянное место жительства в России
- c) международные организации и их филиалы, пользующиеся иммунитетом и дипломатическими привилегиями
- d) юридические лица и лица, не имеющие такого статуса, но осуществляют свою деятельность в соответствии с законами России
- e) официальные представительства России за рубежом, яки пользуются иммунитетом и дипломатическими привилегиями
- f) физические лица, имеющие постоянное место жительства за пределами России
- g) юридические лица и лица, не имеющие такого статуса, находятся за пределами России и осуществляют свою деятельность в соответствии с требованиями международного права
- h) представительства предприятий и организаций России за рубежом, которые не осуществляют предпринимательскую деятельность.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Сущность и значение ВЭД, субъекты и объекты.
2. Внешнеэкономический комплекс страны.
3. Формы и виды ВЭД.
4. Реформа внешнеэкономической деятельности в России и ее внешнеэкономическая политика.
5. Сущность и основные субъекты регулирования ВЭД.
6. Инструменты регулирования ВЭД на микроуровне.
7. Макроэкономическое регулирование ВЭД.
8. Мегауровень регулирования ВЭД.
9. Нормативно-правовые документы по регулированию ВЭД.
10. Методы регулирования ВЭД предприятий.
11. Организация таможенного регулирования в РФ.
12. Тарифное регулирование внешней торговли.
13. Нетарифные (административные) меры регулирования внешней торговли.
14. Таможенные платежи и методы определения таможенной стоимости.
15. Таможенные режимы.
16. Таможенное оформление товаров. Товарная номенклатура ВЭД.
17. Декларирование товаров: формы и процедуры.
18. Цель и сфера использования правил интерпретации международных торговых терминов Incoterms-2010.
19. Основы валютно-финансового законодательства РФ.
20. Методы и инструменты валютного регулирования
21. Понятие валюты и ее виды. Конвертируемость валюты.
22. Валютный курс и его виды. Валютный паритет. Факторы, влияющие на валютный курс. Теории и режимы валютного курса.
23. Валютные операции и их виды.
24. Национальная валютная система и ее структура.

25. Золотовалютный резерв страны.
26. Организация валютного контроля. Субъекты и объекты валютного контроля.
27. Документы, используемые для целей валютного контроля. Паспорт сделки.
28. Особенности и инструменты регулирования валютных рынков.
29. Правовые предпосылки выхода предприятий на внешний рынок.
30. Классификация и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических торговых операций.
31. Классификация и особенности осуществления внешнеэкономических операций по предоставлению услуг.
32. Классификация и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических операций с интеллектуальной собственностью.
33. Классификация и особенности осуществления производственных внешнеэкономических операций.
34. Этапы и документальное оформление типовой внешнеторговой операции.
35. Роль контракта во внешнеэкономической деятельности.
36. Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической контрактной деятельности.
37. Специфика внешнеэкономической контрактной деятельности.
38. Структура и содержание контракта. Виды контрактов.
39. Процедура заключения внешнеэкономических договоров.
40. Этапы подготовки международной коммерческой сделки.
41. Установление делового контакта с партнером.
42. Товаросопроводительные и товарораспорядительные документы, используемые во внешнеторговых сделках.
43. Базисные условия Incoterms-2010.
44. Технология исполнения контрактов.
45. Валютно-финансовые и платежные условия контрактов, факторы, влияющие на их выбор.
46. Валютные оговорки.
47. Финансовые условия контрактов.
48. Формы расчетов, средства платежа и их схемы.
49. Цены, используемые в контрактах ВЭД, и способы их установления.

50. Экспортные и импортные контрактные цены. Особенности их расчета.
51. Коммерческие поправки к внешнеторговым ценам.
52. Зависимость цены от базисных условий поставки.
53. Статистическая стоимость товара.
54. Понятие таможенной стоимости товара. Методы определения таможенной стоимости.
55. Исходная база определения таможенной стоимости.
56. Особенности определения таможенной стоимости экспортируемых товаров.
57. Расходы, включаемые в таможенную стоимость при ввозе товаров.
58. Расходы, включаемые в таможенную стоимость при вывозе товаров.
59. Маркировка и штрих-кодирование.
60. Сущность и виды посреднической деятельности.
61. Классификация и характеристика субъектов торгово-посреднической деятельности.
62. Договора торгово-посреднической деятельности.
63. Объем прав посредников на рынке и их вознаграждение.
64. Сущность и особенности компенсационных сделок.
65. Классификация сделок встречной торговли.
66. Операции натурального обмена.
67. Операции, предусматривающие участие продавца в реализации товаров, предложенных покупателем.
68. Операции в рамках промышленного сотрудничества.
69. Сущность и виды международных перевозок.
70. Организация международных перевозок. Особенности перевозок разными видами транспорта.
71. Транспортно-экспедиционное обслуживание перевозок.
72. Товарно-транспортная документация.
73. Международные транспортные коридоры.
74. Формы и особенности делового общения.
75. Принципы установления рабочих отношений с деловыми партнерами.
76. Основные этапы и тактические приемы ведения переговоров.
77. Стиль делового общения, характерный для представителей разных стран.
78. Деловой протокол.
79. Сущность и классификация рисков ВЭД.

80. Контрактные риски.
81. Риски грузовых перевозок товаров.
82. Риски проведения валютных операций.
83. Риски таможенного контроля и таможенного оформления товаров.
84. Административное влияние государства на риски во ВЭД.
85. Страхование и внешнеторговой контракт.
86. Транспортное страхование грузов.
87. Страхование контейнеров.
88. Страхование экспортных кредитов.
89. Страховая премия и страховые тарифы.
90. Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая.
91. Психология управления ВЭД на предприятии.
92. Структурные подразделения предприятия, занимающиеся ВЭД: формы и функции.
93. Методы управления ВЭД на предприятии.
94. Особенности комплекса маркетинга для внешних рынков.
95. Внешнеэкономическая политика на предприятии и ее принципы.
96. Приемы, способы и виды анализа ВЭД предприятия.
97. Совокупность показателей анализа ВЭД.
98. Показатели экономической эффективности внешнеэкономических операций.
99. Показатели эффективности и эффекта экспортных операций.
100. Показатели эффективности и эффекта импортных операций.
101. Показатели экономической эффективности ВЭД региона.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ И РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ¹

1. Ткаченко, М.Ф. Основы внешнеэкономической деятельности: учеб. Пособие / М.Ф. Ткаченко, И.И. Шатская. – СПб.: Троицкий мост, 2016. – 232 с.
2. Управление внешнеэкономической деятельностью: учебник [для студентов вузов] / О.И. Дегтярева, А.П. Матусевич, А.В. Шевелёва; под ред. О.И. Дегтяревой; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД РФ. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. – 352 с. – (Бакалавриат).
3. Экономика предприятия: учебник: практикум для студентов вузов (бакалавриат) / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: КУРС: ИНФРА-М, 2015. – 448 с.
4. Акуленко, Н.Б. Экономика предприятия (организации): учебник для студентов вузов / Н.Б. Акуленко, А.Д. Буриков, О.И. Волков и др.]; под ред. В.Я. Позднякова, О.В. Днвяткина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 640 с.
5. Жуков, Е.Ф. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: учебник [для студентов вузов] / Е.Ф. Жуков, А.В. Печникова, Л.Т. Литвиненко и др.]; под ред. Е.Ф. Жукова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. – 528 с.
6. Покровская, В.В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавриата и магистратуры / В.В. Покровская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2015. – 731 с.
7. Сберегаев, Н.А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий: учеб. пособие / Н.А. Сберегаев. – М.: Инфра-М, 2015 – 268 с.

¹ Литература, выделенная жирным шрифтом, является обязательной к изучению

8. Таможенное право: учебник для студентов высших учебных заведений / под общ. ред. С. Ю. Кашкина, В. П. Кириленко. – СПб.: Троицкий мост, 2015. – 543 с.
9. Бекашев, К.А. Таможенное право: учебник / К.А. Бекашев, Е.Г. Моисеев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2015. – 323 с.
10. **Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е.Ф. Прокушев. – 8-е изд. – М.: Дашков и К, 2014. – 500 с.**
11. Вологдин, А.А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие для магистров / А.А. Вологдин. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 445 с.
12. Корнийчук, Г. Экспортные контракты / Г. Корнийчук, А. Пелишенко. – М.: Издательство: Дашков и К^о, 2014 г. – 108 с.
13. Шестакова, Е.В. Международные контракты. Правила составления: учеб. пособие / Е.В. Шестакова. – М.: Феникс, 2014. – 288 с.
14. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие для магистров, аспирантов / А.А. Вологдин; Всерос. акад. внешней торговли. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт: ИД Юрайт, 2013. – 445 с. – (Магистр).
15. Управление внешнеэкономической деятельностью в России: учеб. пособие. / М.Л. Постоленко. – М.: ФОРУМ, 2013 – 480 с.
16. Пискулов, Ю. Международная торговля товарами и услугами. Россия в ВТО / Ю. Пискулов. – М.: Издательство: ГОУВПО ВАВТ Минэкономразвития России. 2013. – 104 с.
17. Бурмистров, В.Н. Внешняя торговля Российской Федерации: [учеб. пособие для студентов вузов] / В.Н. Бурмистров; Всерос. акад. внешней торговли. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 416 с.
18. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для студентов вузов / Е.Ф. Прокушев. – 8-е изд. – М.: Дашков и К*, 2012. – 500 с.
19. Кони́на, Н.Ю. Конкурентоспособность фирмы в глобальном мире / Н.Ю. Кони́на. – М.: ПРОСПЕКТ, 2012. – 368 с.
20. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.Г. Шаблова; под ред. Л.Е. Стровского. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 503 с.
21. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 297с.

22. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России: учебник / А.П. Джабаев. – М.: Экономика, 2012. – 479 с. (Высшее образование).
23. Управление внешнеэкономической деятельностью в России: учеб. пособие / М.Л. Постоленко. – М.: ФОРУМ, 2012. – 480 с.
24. Алексеев, И.С. Внешнеэкономическая деятельность / И.С. Алексеев. – М.: Дашков и К, 2010. – 304 с.
25. Мухаев, Р.Т. Система государственного и муниципального управления: учебник для студентов вузов / Р.Т. Мухаев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 687 с.
26. Пискулов, Ю.В. Международная торговля товарами и услугами: учеб. пособие / Ю.В. Пискулов. – М.: ВАВТ, 2010.
27. Маховикова, Г.А. Внешнеэкономическая деятельность: [учебное пособие для студентов вузов] / Г.А. Маховикова, Е.Е. Павлова. – М.: Эксмо, 2009. – 320 с.
28. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учебное пособие для студ. вузов / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова; под ред. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономистъ, 2008. – 624 с.
29. Зеркалов, Д.В. Внешнеэкономическая деятельность: энциклопедический словарь / Д.В. Зеркалов. – Киев: Дакор: КНТ, 2008. – 544 с.
30. Родыгина, Н.Ю. Организация и техника внешнеэкономических операций / Н.Ю. Родыгина. – М.: Юрайт, 2008.

Перечень ресурсов сети «Интернет»

- <http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat> – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат)
- <http://www.cbr.ru> – официальный сайт Центрального Банка России
- www.economy.gov.ru – официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации
- <http://www.minfin.ru/ru/> – официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации
- <http://www.customs.ru> – Федеральная таможенная служба.
- <http://www.wto.org> – официальный сайт по присоединению России к ВТО.
- <http://www.rossoez.ru> – Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами.

<http://www.tpprf.ru> – Торгово-промышленная палата Российской Федерации.

<http://www.mid.ru> – Министерство иностранных дел Российской Федерации.

<http://www.vch.ru> – информационно-консультативная система «Виртуальная таможня».

<http://www.tamognia.ru> – информационно-консультативный портал «Право и таможня».

<http://www.fstec.ru> – Федеральная служба по техническому и экспортному контролю.

<http://www.worldbank.org> – Всемирный Банк.

<http://www.imf.org> – Международный валютный фонд.
<http://www.gost.ru/sls/gost.nsf> – Государственный комитет Российской Федерации по стандартизации и метрологии.

<http://www.cemi.rssi.ru/rcsc> – материалы по электронной коммерции.

<http://www.unctad.org> – WorldInvestmentReport: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development / Конференция ООН по торговле и развитию.

<http://www.tsouz.ru> – официальный сайт Таможенного союза.

<http://www.consultant.ru> – официальный сайт компании «Консультант-Плюс».

<http://www.ved.gov.ru> – портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития РФ.

Учебное издание

Шашло Нина Владимировна
Кузубов Алексей Алексеевич

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Редактор Л.И. Александрова
Компьютерная верстка М.А. Портновой

Подписано в печать 29.12.2016. Формат 60×84/16.
Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. печ. л. 4,5.
Уч.-изд. л. 5,4. Тираж 200 экз. Заказ

Издательство Владивостокского государственного
университета экономики и сервиса
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41
Отпечатано во множительном участке ВГУЭС
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41