

Атанасян Т.А.

## Конспект лекций по курсу ОВЭД

### Тема 1. ФОРМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

- 1.1 Формы внешнеэкономических связей
- 1.2 Факторы развития внешнеэкономической деятельности
- 1.3 Внешнеэкономический комплекс РФ

1.1 Внешнеэкономические связи – это международные хозяйственные, торговые, политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно – технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство.

Приоритетным во внешней торговле следует считать ориентир на развитие экспорта, т.к. покупку товаров по импорту можно осуществлять либо при наличии иностранной валюты, либо конкурентноспособного товара. Доля экспорта в национальном доходе стран с рыночной экономикой (США, Англия, Франция, ФРГ, Швеция, Италия и др.) составляет 15-17%, в РФ значительно меньше. Для получения наибольшего экономического эффекта необходимо экспортировать наукоемкую продукцию, позволяющую получить максимальную валютную выручку на единицу затрат труда, а ввозить следует те товары, которые имеют наибольшие затраты труда на единицу вложенных средств. В международном товарообороте соотношение наукоемкой готовой продукции и сырьевых товаров составляет 60% к 40%, по России 30% : 70%.

К основным формам внешнеэкономических связей относятся:

1. **Торговля** – с помощью этой формы осуществляется купля-продажа товаров широкого потребления, продовольствия. Происходит обмен продукцией для промышленного применения: узлы, запчасти, прокат; Возможны покупка товаров и оборудования для общественного потребления: городской транспорт, лечебное оборудование, лекарство, охрана окружающей среды. Купля-продажа продукции интеллектуального труда: лицензии, «ноу-хау» и т.д.

2. **Совместное предпринимательство** – эта форма может быть реализована в промышленности, сельском хозяйстве, образовании, культуре, кредитно-финансовой сфере.

3. **Оказание услуг** – большое значение в международном бизнесе принадлежит посредническим, банковским, биржевым, туристским услугам, международным перевозкам, интернет.

4. **Сотрудничество, содействие** – научное, техническое, экономическое. Спортивные мероприятия, научный и культурный обмен.

1.2 Существенной предпосылкой развития внешнеэкономической деятельности является возможность повышения нормы прибыли на основе внешнеторговых операций. Расширение внешней торговли удешевляет элементы постоянного и переменного капитала и способствует снижению издержек производства. Благодаря конкуренции мировые цены отвечают уровню их интернациональной стоимости, которая ниже национальной стоимости в менее развитых странах, но выше, чем в развитых странах.

Во внешнеэкономической деятельности можно выделить следующие общие факторы развития;

1) вывоз капитала – на основе которого возникают транснациональные корпорации, национальные по капиталу и интернациональные по сфере деятельности; межнациональные корпорации интернациональные по сфере деятельности и капиталу. На долю внутрикорпорационного оборота приходится около 1/3 международного экспорта.

2) неравномерность экономического развития – специализация промышленности и сельского хозяйства дает толчок к развитию внешнеэкономической деятельности, что характерно для небольших по территории и численности развитых стран Голландии, Бельгии, Финляндии, доля экспорта в ВВП которых около 50%

3) различие в людских, сырьевых и финансовых ресурсах: ежегодно в мире в поисках работы перемещаются 25 млн. чел. К числу стран с избыточными трудовыми ресурсами относят Индию, Китай, Пакистан, Бангладеш и т.д. К числу стран, нуждающихся в притоке рабочей силы относят: США, Западная Европа, страны Ближнего Востока и Южной Америки. Перемещение работников регулируется международной организацией труда.

Объективные условия внешнеторговых отношений заключаются в разнообразии сырьевых ресурсов и полезных ископаемых, а также способности отдельных стран (Японии, Сингапура, Гонконга) выделять средства для кредитования фирм, предприятий, банков, расположенных в разных странах.

4) характер политических отношений – политические конфронтации резко снижают торговый оборот

5) различный уровень научно-технического развития – проявляется в международном обмене студентами, стажерами, преподавателями, проведении совместных исследований и т.д.

6) особенности географического положения, природно - климатических условий: проявляется в дальнейшем разделении труда на мировом рынке, обмене результатами труда и т.д.

**1.3** Формированию внешнеэкономических связей способствует внешнеэкономический комплекс страны, который состоит из двух основных частей:

1) фирмы и предприятия, производящие экспортную продукцию и услуги или являющиеся потребителями импорта

2) фирмы и предприятия занятые поставкой товаров зарубежным покупателям, а также поступлением товаров из-за рубежа.

Условиями развития внешнеэкономического комплекса являются: наращивание экспортного потенциала, создание совместных фирм, повышение самостоятельности регионов, предприятий, фирм.

## **Тема 2. УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.**

2.1 Органы регулирования внешнеэкономической деятельностью.

2.2 Предприятия Торгово - промышленной палаты РФ.

2.3 Административные методы регулирования ВЭД.

2.4 Экономические методы стимулирования экспортного производства.

2.1 Масштабы, объемы, эффективность внешнеэкономической деятельности (ВЭД) зависят от уровня и качества органов управления.

Высшими органами, осуществляющими регулирование внешнеэкономической деятельности являются Совет Федерации и Государственная Дума. Регулирующие функции возложены также на:

1) Министерство внешних экономических связей и торговли, которое выполняет следующие функции:

- разработка единой валютной, кредитной и ценовой политики
- подготовка и заключение внешнеторговых договоров и соглашений
- координация и согласование ВЭД с Мин-экономики, МИД, Минфин,

Центральным банком и т.д.

- осуществление контроля за соблюдением всеми субъектами ВЭД законов и условий международных договоров

- выработка стратегии внешнеэкономической политики

2) Центральный Банк России – который заключает межбанковские соглашения, его функции:

- проведение всех видов валютных операций; разработка сферы и системы обращения в стране иностранной валюты и ценных бумаг

- регулирование курса рубля
- выдача лицензий банком на проведение валютных операций

3) Коммерческие банки – большое число внешнеторговых сделок осуществляют: Внешторгбанк России, Внешэкономбанк, Межкомбанк и т.д.

4) Торгово-промышленные палаты – образуются согласно ФЗ РФ «О торгово-промышленных палатах в РФ» от 7.07.1993 на основе добровольного объединения не менее пятнадцати учредителей на территории одного или нескольких субъектов РФ на съезде или общем собрании. Это негосударственные, некоммерческие общественные организации, объединяющие российских предпринимателей и российские предприятия, выполняющие следующие функции:

- оказание помощи российским предприятиям и предпринимателям в реализации их коммерческих интересов в России и за рубежом

- оказание информационных услуг

- содействие развитию экспорта, оказание технической помощи в проведении операций на внешнем рынке

- принятие мер к недопущению недобросовестной конкуренции, неделового партнерства

- содействие урегулированию споров

- предоставление услуг для осуществления коммерческой деятельности иностранных фирм и организаций.

При ТПП действуют:

— международный коммерческий арбитражный суд

— третейский суд

— морская арбитражная комиссия

— ассоциация диспашеров, которая определяет размеры общей аварии при кораблекрушениях или происшествиях на море.

В настоящее время действует много международных организаций, регулирующих взаимоотношения участников ВЭД из разных стран, к ним относятся

— Международная торговая палата

— Международная организация труда

— Международный валютный фонд

— Международный банк реконструкции и развития

— Европейская ассоциация свободной торговли

— Система электронной передачи информации по международным расчетам (СВИФТ)

— Соглашение западно - европейских железных дорог по перевозке грузов и пассажиров (КОТИФ)

Всего в мире насчитывается более 40 подобных организаций. Важным условием управления предприятиями во внешней торговле является участие российских представителей в работе как можно большего их числа.

2.2 При Торгово-промышленной палате РФ функционирует ряд акционерных обществ и объединений, к которым относят:

— Центр международной торговли и научно-технических связей с зарубежными странами (Акционерное общество «Совинцентр») является членом Ассоциации Центров международной торговли (WTCA), Международной ассоциации конгрессов и конференций (ИССА), Международной ассоциации конгресс - центров (AIPC). Оказывает также услуги: размещать в отелях и гостиницах, обеспечивать офисами, деловой библиотекой, спутниковой связью, телевидением, обслуживанием автомобилей, автостоянкой, подземным гаражом, станцией технического обслуживания.

— закрытое акционерное общество «Экспоцентр» является одним из ведущих в РФ центров выставочно-ярмарочной деятельности, проводит на коммерческой основе выставки, симпозиумы в России и за границей.

— объединение патентных поверенных «Союз-патент» - основано в 1963 г., выполняет работы по патентованию изобретений и промышленных образцов, регистрационных товарных знаков и знаков обслуживания, фирменных знаков в РФ и за рубежом по поручению российских и зарубежных физических и юридических лиц.

— внешнеэкономическое объединение «Союз-экспертиза» (СОЭКС) является ведущей в РФ нейтральной контрольной организацией, выполняющей по заявкам российских и иностранных организаций и фирм экспертизу и проверку качества и количества экспортных товаров в России и за рубежом. СОЭКС – это организация холдингового типа, в состав которой входят дочерние фирмы, отделения, лаборатории, расположенные в портах отгрузки, основных промышленных центрах и пограничных станциях. Не имея коммерческих интересов при проведении внешнеторговых сделок, СОЭКС гарантирует полную объективность при проведении контроля. Фирмы СОЭКС могут выполнить все процедуры, связанные с таможенным оформлением грузов, проверкой качества в лабораториях, сертификацией товаров.

2.3 С целью регулирования ВЭД органы государственного управления издают нормативные акты, таможенные кодексы, постановления, обязывающие импортеров и экспортеров соблюдать интересы государств, взаимодействующих на внешнем рынке. К таким нормативным документам относят:

1) **Международные торговые договоры** – определяют общие пути развития экономических отношений между государствами, устанавливают торгово-экономический, политический режим взаимодействия, предусматривают условия взаимных расчетов, сроки сотрудничества. В странах с рыночной экономикой условия международных договоров, соглашений и протоколов состоят из обязательной части, обеспечиваемой законодательными актами и индикативной, определяемой экономической заинтересованностью предпринимателей.

2) **Таможенные формальности** – наиболее эффективный метод регулирования ВЭД на основе таможенного кодекса, утверждаемого законодательным органом.

3) **Контингентирование и лицензирование**

Контингентирование импорта и экспорта – это ограничения вводимые на определенный срок по отдельным товарам и услугам, странам в количественном или стоимостном выражении на основании квот.

Лицензирование – система письменных разрешений, выдаваемых государственными органами на экспорт или импорт товаров, обычно выдаются на срок не более года.

4) **Антидемпинговые процедуры** – представляют судебные разбирательства претензий, которые предъявляют национальные предприниматели против иностранных поставщиков при продаже товаров по заниженным ценам, могущим нанести ущерб местным товаропроизводителям аналогичной продукции.

5) **Ценовые преференции** – установленная законодательно минимальная разница в ценах, на которую товары и услуги импортера должны быть ниже цен национальных производителей.

6) **Технические процедуры** – к ним относят сертификацию товаров, ввозимых в страну.

7) **Импортные процедуры** – правила проведения импортных операций при государственных закупках.

8) **Оперативное регулирование ВЭД** – заключается в том, что в случае поставки недоброкачественной продукции, экспорта по необоснованно низким ценам, сообщения ложной информации в рекламе или таможенных документах, внешнеэкономические операции могут быть приостановлены.

2.4 К экономическим методам стимулирования экспортного производства относят:

1) прямое финансирование экспортеров – в виде доплат фирмам, дотаций из бюджета для устранения разницы между себестоимостью продукции и экспортными ценами для получения прибыли.

2) косвенное финансирование экспортеров – производит государство в виде возврата экспортерам пошлин, выплачиваемых при ввозе сырья, передача экспортерам правительственных заказов по стабильным высоким ценам.

3) снижение налогов с экспортеров – в виде прямого снижения налогов с фирм в зависимости от доли экспорта в их производстве.

4) кредитование экспорта – также может быть внутреннее и внешнее. Внутреннее осуществляет государство, перекрывая за счет бюджета часть рисков при крупных инвестициях в экспорт.

Внешнее – государство за счет бюджета берет на себя часть политических и коммерческих рисков по экспорту.

5) страхование экспорта – также может быть внутреннее и внешнее. Внутреннее осуществляет государство, перекрывая за счет бюджета часть рисков при крупных инвестициях в экспорт.

Внешнее – государство за счет бюджета берет на себя часть политических и коммерчески рисков по экспорту.

### **Тема 3. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.**

3.1. Таможенные учреждения и таможенные формальности

3.2. Таможенный тариф РФ

3.3. Внешнеторговая операция – сущность, классификация

3.1. Составной частью внешней политики РФ является таможенная политика. К основным документам, регулирующим таможенное дело, относят Закон РФ «О таможенном тарифе», Таможенный кодекс РФ.

Таможенное дело включает в себя таможенную политику РФ, порядок и условия перемещения через таможенную границу страны товаров, транспортных средств, взимания таможенных платежей, таможенное оформление, таможенный контроль и прочие средства проведения таможенной политики в жизнь.

Общее руководство таможенным делом организует Президент и Правительство РФ. Непосредственное руководство таможенным делом возложено на государственный таможенный комитет (ГТК) РФ, который издает нормативные акты по таможенному делу, обязательные для исполнения всеми таможенными и иными государственными органами РФ, предприятиями, учреждениями, организациями независимо от форм собственности и подчиненности, должностными лицами и гражданами.

Таможенное дело осуществляют органы таможни, являющиеся правоохранительными органами и составляющие систему, в которую входят: Государственный таможенный комитет; региональные таможенные управления; таможни и таможенные посты.

При осуществлении ВЭД необходимо знать основные положения декларирования товаров. Декларирование выполняется отправителем или получателем самостоятельно или на основании договора другими организациями, допущенными таможней к той процедуре. Товары декларируются и предъявляются к оформлению в таможне. За достоверность указанных в грузовой таможенной декларации информации декларант несет ответственность. Бланки грузовой таможенной декларации и добавочных листов к ней изготавливаются ГТК РФ и выдаются декларантам. При ввозе товаров, он должен быть растаможен в течение двух месяцев, а также должны быть уплачены таможенная пошлина и сбор за таможенное оформление.

3.2. Таможенный тариф РФ – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу РФ и систематизированных в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности. В РФ применяются такие виды ставок пошлин:

- адвалорные – начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров
- специфические – начисляемые в установленном денежном размере за единицу облагаемых товаров
- комбинированные

В зависимости от направления движения товаров пошлина может быть ввозной, вывозной и транзитной.

Ставки ввозных пошлин определяются согласно ФЗ «О таможенном тарифе». Предельные ставки применяются к товарам, происходящим из стран в отношении с которым установлен режим наибольшего благоприятствования.

Режим наибольшего благоприятствования или преференциальный (льготный) режим применяется к товарам при условии получения надлежащего удостоверения об их происхождении не позднее, чем через год с даты таможенного оформления.

На товары из стран, торгово-политические отношения с которым не предусматривают режим наибольшего благоприятствования, а так же к товарам, происхождение которых не установлено, ставки ввозимых таможенных пошлин увеличиваются вдвое.

3.3. Внешнеторговая операция – сущность, классификация.

Внешнеторговая операция – это комплекс действий участников торгового процесса, представляющих разные страны, с целью осуществления торгового обмена.

Участников торгового процесса (контрагентов) должно быть не менее двух: продавец и покупатель. В комплекс действий при осуществлении торговых операций входит:

- изучение конъюнктуры рынка
- реклама и деятельность сбытовой сети
- взаимодействия с торговыми посредниками
- разработка коммерческих предложений и запросов
- проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов

Внешнеторговые операции могут классифицироваться по следующим признакам:

1) по направлениям торговли: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные.

2) По группам товаров: купля-продажа машин и оборудования, сырьевых, продовольственных товаров

3) по степени готовности товара к продаже: поставка готовой продукции, узлов, деталей

4) товарообменная торговля – встречные закупки, бартер, переработка давальческого сырья

5) торговля научно-техническими достижениями: купля-продажа лицензий, «ноу-хау», факторинг, инжиниринг, лизинг, туризм

б) торгово-посредническая деятельность: консигнационные, комиссионные, агентские, брокерские

7) торгово-состязательного типа: аукцион, международные торги, биржевая торговля.

#### **Тема 4. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ ПО КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ СЫРЬЯ, ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ И НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ, МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ.**

4.1. Техника осуществления внешнеторговых операций

4.2. Особенности торговли продовольственными товарами

4.3. Особенности торговли непродовольственными товарами

4.1 К основным видам внешнеторговых операций относят:

1) экспортные операции, которые направлены на вывоз товара за пределы государства.

2) импортные операции, которые направлены на ввоз товаров, закупленных в другой стране, на внутренний рынок

3) реэкспортные операции направлены на продажу за границу ранее импортированного и не подвергнувшегося переработке товара.

4) реимпортные операции

Реимпортные операции – направлены на приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергнувшегося переработке товара. Обычно это возврат бракованной продукции, возврат товара, не реализованного посредником.

4.2 В мировой торговле все виды сырья, необходимые для промышленности, делятся на две большие группы:

- промышленное сырье; минеральное (руды, уголь, нефть, соль, другие ископаемые) и искусственное (пластмассы, искусственные волокна)

- сельскохозяйственное сырье (зерновые, каучук, хлопок и т.д.)

Общая доля мирового экспорта этими товарами составляет 25%. В 90 годы наблюдался быстрый рост цен на сырьевые материалы и топливо, быстрыми темпами

растет экспорт нефти, газа, пшеницы. Увеличивается число долгосрочных соглашений (15-20 лет) на поставку важнейших видов сырья (марганцевая, хромовая, урановая руды, природный газ, фосфаты, бокситы, уголь), при этом используются соглашения типа «развитие - импорт» или компенсационные сделки, когда импортер дает экспортеру долгосрочный кредит на разработку сырья, а погашение кредита осуществляется поставкой этого сырья.

В большинстве развитых стран с рыночной экономикой государственная политика через бюджетные ассигнования, ценовые ограничения, таможенную политику облегчает деятельность экспортеров сырья и сельхозпродукции. Для защиты интересов экспортеров в мире создано около 20 ассоциаций экспортеров сырьевых товаров, которые осуществляют коллективную политику контроля над добычей, торговлей, ценами. Примером является ОПЕК – организация стран – экспортеров нефти, созданная в 1960 году.

4.3 В международной торговле непродовольственные товары делятся на 3 группы:

- 1) товары промышленного назначения: металлопрокат, подшипники, агрегаты, станки
- 2) товары широкого потребления: обувь, одежда, белье, посуда и т.д.
- 3) товары социального назначения: здравоохранения, защиты окружающей среды, дорожного строительства.

Эффективность участия страны в мировых хозяйственных связях определяется долей готовых изделий в экспорте. Поставка машин и оборудования распространена при продаже транспортных средств, изделий машиностроения и культурно-бытового назначения.

Однако правительства ряда стран запрещают ввоз целого ряда готовых изделий, кроме того, таможенные тарифы на детали и конструкции ниже, чем на готовое изделие, поэтому экспорт продукции в разнообразном виде выгоден.

Поставка узлов и деталей дает возможность импортерам начать выпуск готовой продукции за счет налаживания собственного производства.

При заключении контракта возникает необходимость авансирования и кредитования импортера: 10% аванса в течение 30-90 дней со дня подписания контракта; 10% покупатель выплачивает наличными, 80% за счет кредита сроком на 7-10 лет, при этом банковская гарантия должна составить 15-30% от суммы контракта.

## **Тема 5. ТОВАРООБМЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ.**

- 5.1. Производственная и бытовая кооперация
- 5.2. Товарообменные операции
- 5.3. Услуги на мировом рынке

5.1 Наибольшее развитие международная производственно-сбытовая кооперация получила в станкостроении, самолетостроении, автомобилестроении, работотехнике. В настоящее время прогрессивной формой кооперации является **консорциум** – временный союз хозяйственно-обособленных фирм: поставщиков промышленного оборудования, инжиниринговых компаний с целью повышения конкурентоспособности продукции, мобилизации финансовых средств партнеров, их кредитного потенциала.

Инициатором создания консорциума выступает ведущая инжиниринговая фирма, способная выполнять функции генерального подрядчика и генерального поставщика. Партнеры по консорциуму являются экономически самостоятельными, но несут



солидарную ответственность согласно условий контракта. Например, если предел ответственности каждого члена консорциума 10%, а предел заказчика к нему – 15%, то 5% делится между остальными партнерами.

Одним из видов кооперационного сотрудничества являются **компенсационные операции**. Сущность их в том, что иностранные поставщики совместно с заказчиками разрабатывают проекты промышленных объектов. Иностранные партнеры могут предоставить заказчикам кредит для закупки оборудования или продукцию и оборудование на условиях товарных кредитов. Погашение этих кредитов предусматривает покупку продукции кредиторами.

5.2 Особенностью товарообменных операций (встречной торговле) является то, что в контрактах указывают твердые обязательства экспортеров и импортеров осуществить полный или частично сбалансированный обмен товарами. Особенностью встречной торговли являются встречные закупки экспортерами товаров для последующей продажи на внутреннем или внешнем рынке. Обязательным звеном во встречной торговле являются банки, выдающие необходимые кредиты, а также страховые компании.

Основными формами встречной торговли являются

- **встречные закупки** – осуществляются в счет обязательств экспортеров на продажу основных товаров. Размер встречных обязательств может составлять 5-100% суммы экспортных контрактов

- **бартер** – это безвалютный, но оцененный обмен товарами. Стоимостная оценка необходима для таможенного учета, определения страховых сумм.

- **выкуп (откуп)** устаревшей продукции экспортером в зачет за поставленную новую продукцию

- **операции с давальческим сырьем** – обладают признаками встречной торговли, т.к. являются сбалансированными. В этом случае одна страна экспортирует сырье и импортирует готовую продукцию, а другая сторона перерабатывает давальческое сырье. Оплата за переработку осуществляется на ставкой дополнительного давальческого сырья. Эти операции выгодны в том случае, если стоимость готовой продукции на мировом рынке выше стоимости давальческого сырья.

5.3. Вместе с рынком товаров, капитала и рабочей силы существует и мировой рынок услуг. В валовом продукте капиталистических стран на долю услуг приходится 70%, в России – 50%. Международный валютный фонд выделяет четыре вида услуг: **фрахт** – 10-12%, остальные транспортные услуги 16-17%, туризм – 28-29%, прочее (банковские услуги, страховые бирже, компьютерные) 43-44%. Рассмотрим наиболее распространенные виды услуг:

- **Факторинг** – в этом случае фактор-фирма покупает у своих клиентов требования к их партнерам и в течение 2-3 дней выплачивает по ним 70-90% в виде аванса, оставшуюся сумму после того, как к клиенту поступит счет от партнера. Скидка за немедленный платеж по счету обычно составляет 3% и называется «сконто». А сфере экспорта различают «тихий» и «открытый» факторинг. Тихий факторинг предполагает, что партнер экспортера не знает о нем, но если он не оплатит счет в течение 60 дней после истечения срока, то экспортер информирует его об уступке требования фактор-банку. Стоимость этой услуги 0,5-1% от суммы счетов.

Открытая форма факторинга предполагает, что требование продано фактор-фирме в стране покупателя. Если экспортер не может получить оплату, то фактор-фирма через 90 дней переводит экспортеру всю сумму. Стоимость факторинга для экспортера 0,7-1,5% суммы счетов.

- Операции по иностранному туризму

Международный туризм делится на три основных вида: рекреационный, научный и деловой. На долю рекреационного приходится 70% всех турпоездов.

## **Тема 6. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ ДОСТИЖЕНИЯМИ. ОПЕРАЦИИ ПОДРЯДА И АРЕНДЫ**

6.1. Торговля лицензиями и «ноу-хау»

6.2. Инжиниринговые операции. Операции подряда.

6.3. Операции аренды и лизинга.

6.1 Научно-технический прогресс и развитие производительных сил ведут к углублению международного разделения труда при котором между странами расширяются научно-технический и технологический обмен, значение которого зачастую превышает коммерческий эффект.

В международном кодексе поведения в области передачи технологий, разработанном конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) определены виды сделок, регулирующие порядок передачи технологий и различных технологических новшеств, основные из которых рассмотрены ниже.

Большим спросом на внешнем рынке пользуются «**ноу-хау**», предоставляющие знание, опыт, способы, навыки в проектировании, строительстве, медицине, экономике, управлении.

**Лицензия** – это разрешение на передачу физическими или юридическими лицами (лицензиарами) принадлежащих им прав на использование изобретения, промышленного образца другими лицами (лицензиатам). Лицензии в международной торговле бывают чистые и сопутствующие.

**Чистые лицензии** – обычно передают права на предмет изобретения или «ноу-хау». Сопутствующие лицензии включаются в общие договора о поставке продукции и отдельные лицензионные соглашения не подписывают.

Экспорт и импорт лицензий осуществляется на основе лицензионных договоров следующих видов:

- договор о простой лицензии не ограничивает прав лицензиаров продавать аналогичные лицензии, самостоятельно производить и сбывать продукцию на основе этой технологии и на данной территории

- договор об исключительной лицензии дает лицензиату монопольное право на ее использование, включая перепродажу лицам на оговоренной территории, а лицензиар на обладает правами продажи этой лицензии на данной территории и производства продукции на ее основе.

- договор полной лицензии полностью лишает права лицензиара на изобретение

Оплата лицензионных соглашений осуществляется в следующих формах:

- **паушальные платежи** (единовременные) применяют в тех случаях, когда стоимость лицензий мала по сравнению со стоимостью оборудования и сложен контроль за показателями работы лицензиата. Одной из форм является – 10% общей суммы при подписании соглашения, 20% при передаче документации, 70% равными долями в течение нескольких лет.

- **роялти** (частичные платежи) – могут начисляться к следующим показателям: к дополнительной или общей прибыли лицензиата; к стоимости произведенной или реализованной продукции или к ее выпуску в натуральном изменении; к мощности

изготовленного по лицензии оборудования и т.д. Крупнейший в мире экспортер лицензий - США, кроме того Великобритания, Япония, Аргентина, Бразилия, Россия.

6.2 Международный инжиниринг – это оказание услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера, особенностью инжиниринга является:

1) услуги производственного назначения оказывают в виде проектирования, консультирования, обучения

2) услуги инжиниринга являются воспроизводимыми, т.е. могут оказываться многими фирмами и лицами

Оплата услуг может определяться в размере 10-20% от затрат на сооружение объекта или исходя из почасовой оплаты специалистов: высшего класса 60-70 \$ в час, среднего класса – 30-35 \$, низшего – 20-25\$.

Подрядная деятельность инжиниринговых фирм заключается в том, что они принимают на себя функции генеральных подрядчиков. При расчетах за подрядные работы применяют цены, определяемые по системе «кост-плас» («стоимость плюс вознаграждение»). Норматив вознаграждения обычно устанавливается в пределах средней нормы прибыли на вложенный капитал в подрядном строительстве и на 30-40% превышает кредитные ставки банков.

6.3 В последнее время на международном рынке происходит резкое увеличение объемов аренды на недвижимость. Причины этого в следующем: дополнительный сбыт продукции в условиях жесткой конкуренции; ускорение научно-технического прогресса путем замены оборудования без крупных финансовых вложений на приобретение.

Особым видом аренды является лизинг. В отличие от арендатора лизингополучатель выплачивает лизингодателю не ежемесячную сумму за право пользования объектом, а полную сумму амортизационных отчислений, и также принимает на себя обязанности, связанные с правом собственности (техническое обслуживание, ремонт, риск случайной гибели).

Во внешнеэкономической деятельности применяют:

1) **рентинг** – краткосрочная аренда. Предметом его являются транспортные средства, туристские и спортивные товары краткосрочного пользования. Контракты такого рода обязывают арендодателей осуществлять страхование и техническое обслуживание предметов аренды.

2) **хайринг** – среднесрочная аренда. Предметом являются дорожно-строительные, сельскохозяйственные машины, монтажное оборудование. Страхование и техническое обслуживание осуществляется по договоренности.

3) **лизинг** – долгосрочная аренда. Предметом являются: конторское оборудование, строительно-монтажные комплексы, технологические системы, промышленные предприятия. Страхование и техническое обслуживание осуществляет арендатор.

## Тема 7. ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ.

7.1. Необходимость использования торговых посредников во ВЭД

Операции по договорам комиссии и консигнации

7.2. Операции с участием простых и сбытовых посредников

Агентские соглашения.

7.1 Необходимость посреднических внешнеторговых организаций вызвана:

- 1) повышением оперативности при сбыте товаров
- 2) привлечением финансовых средств посредников в виде авансов и кредитов на создание сбытовой сети
- 3) получением достоверной информации от посредника об оценке качества и конкурентных свойств товара.

Экспортеры и импортеры могут выходить за рубеж самостоятельно. В этом случае оформляются договора комиссии и консигнации.

**Договор комиссии** – позволяет посреднику заключить контракты от своего имени, но за счет поставщиков – комитентов. Комиссионеры несут ответственность за сохранность товаров, но согласовывают с комитетом цены, сроки поставок, условия кредитов. Размер комиссионных – 1,5-4% стоимости реализованных товаров.

**Договор консигнации** – разновидность договора комиссии. Консигнация – это предоставление товара в распоряжение агента – консигнатора на определенный срок для реализации, при этом собственником товара остается владелец товара – консигнант. В договоре обязательно указывают сроки, при достижении которых, оставшиеся товары возвращаются владельцам.

Консигнация может быть возвратной, частично возвратной и безвозвратной.

7.2 При самостоятельном выходе за рубеж предприятие может также заключить договор с простыми и сбытовыми посредниками, поверенными и торговыми агентами на продажу или закупку товаров.

**Простые посредники** – это торговые фирмы, лица и предприятия, которые отыскивают и сводят продавцов и покупателей, но сами не принимают непосредственного участия в контрактах ни от своего имени, ни своими средствами. Эти посредники называются брокерами, брокерскими фирмами. За услуги брокеры получают вознаграждение.

**Сбытовые посредники** – сами заключают контракты купли-продажи с экспортерами и с потребностями товаров. Их называют **купцами** или **дистрибьютерами**. Степень самостоятельности дистрибьютора по отношению к партнерам проявляется в следующем:

- 1) самостоятельный выход на рынок для выполнения обязательств перед экспортером
- 2) несение всех рисков по кредитам, предоставленным его покупателям
- 3) несение всех рисков порчи или утраты товара
- 4) самостоятельное установление цен на товары, приобретенные у экспортера; установлением случае необходимости порядка перерасчета цен в соглашениях с экспортером
- 5) определение количества товара, сроков поставок и платежей, гарантии, штрафных санкций и т.д.

**Поверенные** – в этом случае экспортеры или импортеры (доверители) привлекают предприятия, фирмы или физических лиц (поверенных) к совершению сделок от имени и за счет доверителей. Доверители заключают с поверенными договоры поручения, доверители реализуют заключенные поверенными контракты, возмещают все их расходы, выплачивают вознаграждение.

**Торговые агенты** – это фирмы, лица, организации, которые на основании договоров с экспортерами и импортерами получают право содействовать заключению сделок или заключать их. Агенты не покупают товар у производителей, экспортеров и не перепродают его, за владельцем товара остается право регулировать условия продажи товаров, уровень цен. Оплата агента обычно превосходит оплату других

посредников и достигает 8% от перечисленных банком принципалу сумм выручки за товар.

В процессе своей деятельности посредники несут существенные издержки по заработной плате, оплате почтовых и канцелярских расходов, транспортные, экспедиторские, таможенные, рекламные расходы, налоги, сборы. Полученное вознаграждение должно облегчить посреднику возмещение затрат и получение прибыли.

В международной торговле применяют следующие **виды вознаграждений** посредникам:

- 1) разница между ценой реализации и ценой экспортера
- 2) начисление процентов с экспортных цен
- 3) в твердой сумме – при выполнении рекламных компаний, научных исследований, расчета цен
- 4) возмещение расходов посреднику на основании подтверждающих документов
- 5) Выплата вознаграждений может осуществляться следующими способами:
  - за счет удержаний посредникам причитающихся сумм из платежей экспортерам за поставленные товары
  - обратный перевод продавцам вознаграждения из полученных от посредников платежей за проданные товары.

## **Тема 8. ПРОЦЕДУРЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК.**

- 8.1. Выбор каналов сбыта и контрагента
- 8.2. Подготовка коммерческих предложений и запросов
- 8.3. Проведение деловых переговоров
- 8.4. Исполнение контрактов

8.1 Определение наиболее рациональных каналов сбыта осуществляют путем изучения опыта работы внешнеторговых фирм в различных странах мира. Наиболее предпочтительным является установление прямых контактов с потребителями продукции, т.к. в этом случае обеспечивается стабильный сбыт товаров с высокой эффективностью.

Другим способом является обращение к крупным посредническим экспортно – импортным фирмам с договорами о посреднической деятельности.

Для создания сбытовой сети можно привлечь иностранные посреднические фирмы, которые имеют собственную сеть субпосредников, дилеров, дистрибьютеров.

Целью выбора каналов сбыта является поиск и выбор контрагента. Важными условиями при выборе контрагента являются: наличие межправительственных договоров о взаимных поставках товаров; степень монополизации рынка транснациональными корпорациями; сроки взаимодействия с фирмами страны.

8.2 После выбора каналов сбыта продукции и определения потенциальных контрагентов необходимо подготовить коммерческое предложение (оферту).

Если существуют многолетние, надежные партнерские связи, то такому клиенту направляют проформу контракта, являющуюся результатом предварительной договоренности.

В противном случае возможны следующие варианты:

- 1) экспорт товара: оферта излагается кратко, четко, без неясностей и двусмысленных толкований, содержит адрес контрагента, описание товара, количество, цена, базисные условия поставки, условия кредита, сроки действия

предложения, наименование экспортера и его адрес, подпись экспортера, дата поставки. Оферта бывает двух видов: твердая и свободная, вид указывают в документах.

2) импорт товара – запросы более лаконичны, могут быть сделаны по телефону, факсу, письмами. Основные реквизиты: адрес контрагента, описание товара, запрашиваемое количество, требуемые сроки поставки, наименование импортера и его адрес, дата запроса.

Импортер может дать ответ на оферту в виде коммерческого письма с уточняющими вопросами, предлагая включить их в последующую редакцию оферты. Импортер в запросах не должен указывать величину цены, а может сослаться на метод определения цены с системой возможных скидок с преискурантных цен.

Наряду с запросами импортер может устанавливать контакт изучив условия заказа, поступившего от покупателя, подтвердив или отклонив его.

Контракты купли-продажи заключаются следующим способом:

- подписание контракта всеми контрагентами в виде либо единого документа, либо нескольких двухсторонних контрактов с ссылкой на взаимодействие с другими контрагентами.

- акцепт импортером твердой оферты экспорта.

- подтверждение экспортером заказа импортера.

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

8.3 Деловые переговоры должны решать две задачи:

- привести к соглашению, если оно возможно

- если невозможно достичь соглашения, то нельзя допустить ухудшения отношений

Переговоры по назначению могут быть двух видов:

- направленные на выяснение и уточнение общих условий сделки

- уточняющие и корректирующие условия контракта с целью его подписания

При проведении переговоров используют следующие тактические приемы. При заключении экспортных договоров можно использовать метод согласия, т.е. воздействовать на контрагента так, чтобы его соглашения по некоторым пунктам или вопросам перерастали в согласие по контракту. Можно принять предложение покупателя: дать согласие по ряду пунктов, что как бы обязывает покупателя подписать контракт.

При заключении договоров по импорту желательно создать ощущение конкуренции, наличия нескольких поставщиков. В начале переговоров нежелательно говорить о бартере, т.к. поставщик сразу же поднимает цену. ОБ этом говорят в процессе переговоров при рассмотрении условий платежа.

К общим рекомендациям относят пропускание трудно разрешаемых или не разрешаемых вопросов, учитывая, что если наша сторона уступит половину проблемных вопросов, то и контрагент поступит также.

8.4. Окончательный вариант контракта является совместным итогом переговоров контрагентов, печатание текста осуществляет принимающая сторона. Наиболее выгодна позиция стороны, готовившей проект контракта, т.к. текст сформулирован в наиболее удобной для нее редакции. Принимающая сторона имеет так же ряд преимуществ, т.к. имеется возможность оперативных действий силами своих специалистов.

Сложнее ситуация для приехавшей стороны, на завершающей стадии переговоров важно присутствие либо главы фирмы, либо полномочного представителя способного принимать ответственные решения.

Каждая сторона подписывает по одному оригиналу контракта и принимающая сторона обеспечивает необходимым количеством копий.

Исполнение контрактов планируется. Планирование выполняют на основе взаимной увязки этапов взаимоотношений различных предприятий со сроками выполнения заданий перед контрагентами.

В экспортном контракте указывают только один срок его выполнения, а в плане исполнения экспортного контракта указывают промежуточные сроки.

В плане выполнения импортного контракта указывают сроки перевода аванса, сроки получения документации, подачи заявок и т.д.

## **Тема 9. СУЩНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И РАСЧЕТОВ.**

- 9.1. Международные расчеты – сущность, правовая основа
- 9.2. Валютные операции, валютные ценности – характеристика, виды
- 9.3. Валютное регулирование и валютный контроль на территории РФ
- 9.4. Валюты и валютные курсы, применяемые на территории РФ
- 9.5. Формы международных расчетов

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

Субъекты международных расчетов – экспортеры, импортеры, банки, которые взаимодействуют между собой через товарораспределительные документы. Банки являются посредниками в международных расчетах и организуют движение денег участников внешнеэкономической деятельности.

Правовая основа содержит международные договоры и нормы внутреннего национального законодательства.

Совместные инструкции ЦБ РФ и Государственного Таможенного комитета РФ.

9.2. Валютные операции – это действия, связанные с переходом права собственности на валютные ценности; с использованием валютных ценностей в международном обращении в качестве средства платежа с передачей задолженности и др. обязательств, с ввозом, переводом и пересылкой на территорию РФ и вывозом, переводом и пересылкой за ее пределы валютных ценностей.

Валютные операции совершают банки, официально зарегистрированные на территории РФ, имеющие лицензию ЦБ на осуществление валютных операций и выполняющие клиентов.

В РФ применяются следующие виды валют и валютных ценностей:

1) валюта РФ (рубли) и выраженные в ней валютные ценности: банкноты банка РФ, монеты; средства в рублях на счетах в банках и иных кредитных организациях РФ и др. государств, с которыми заключены соответствующие соглашения; платежные документы (чеки, векселя, аккредитивы) ценные бумаги (акции, облигации) выраженные в рублях РФ.

2) иностранные валюты и выраженные в них валютные ценности: денежные знаки других государств; средства на банковских счетах в иностранных валютах и

международных расчетных единицах (ЭКЮ, СДР); платежные документы, ценные бумаги, долговые обязательства, выраженные металлы за исключением ювелирных и др. бытовых изделий и их лома; природные драгоценные камни; облигации внутреннего государственного валютного займа, которые свободно продают за рубли и иностранные валюты – безналично внутри РФ, но запрещен их свободный вывоз из России.

9.3. Валютное регулирование и валютный контроль на территории РФ заключается в обеспечении соблюдения норм валютного законодательства РФ всеми резидентами и нерезидентами на территории государства.

Органы валютного контроля: ЦБ РФ, Государственный таможенный комитет РФ, Правительство РФ.

Агенты валютного контроля – банки, получившие лицензию на ведение валютных операций.

Валютные лицензии ЦБ РФ существуют трех видов:

1) генеральная – широкий круг банковских операций в рублях и иностранной валюте в отношении физических и юридических лиц; право открывать филиалы за рубежом и приобретать доли в уставном капитале кредитных организаций – нерезидентов.

2) лицензия на осуществление того же вида операций, но без права привлечения средств физических лиц.

3) лицензия на проведение банковских операций в рублях и иностранной валюте только в отношении физических лиц.

Резиденты – физические лица, постоянно проживающие на территории России, в т.ч. временно находящиеся за границей; юридические лица, созданные в соответствии с законами РФ с местонахождением на ее территории; дипломатические и иные официальные представительства РФ за ее пределами

Нерезиденты – физические лица, постоянно проживающие за границей, в т.ч. временно находящиеся в России; юридические лица, созданные в соответствии с законодательством других государств с местонахождением на их территории; иностранные дипломатические и официальные представительства, международные организации, находящиеся в России.

9.4. Международные расчетно-кредитные отношения РФ с зарубежными государствами осуществляются в рублях РФ, национальных валютах стран и клиринговых валютах.

Различают внешнюю обратимость валюты – возможность свободного перевода валюты на счета иностранных нерезидентов и свободной конверсии средств в данной валюте.

Внутренняя обратимость – дает возможность резидентам осуществлять платежи за границу и покупку иностранной валюты без ограничений.

Полная конвертируемость валюты – это соединение внешней и внутренней обратимости. Из 150 членов МВФ более 60 государств поддерживают конвертируемость валют. Резервная валюта; доллар США, фунт стерлингов, марка ФРГ, японская иена, швейцарский франк.

Валюты многих восточноевропейских стран, России являются замкнутыми, необратимыми или закрытыми. В этом случае отсутствует свободный вывоз и ввоз валют, свободная купля-продажа.

К частично-обратимым валютам относят валюты стран, в которых существуют ограничения для резидентов.



Клиринговые валюты – это валюты, в которых ведут клиринговые счета в банках между странами, заключившими соглашения о безналичных расчетах за товары, услуги, ценные бумаги путем зачета встречных требований и обязательств. Эти валюты на обмениваются на соответствующую национальную валюту.

Валютный курс – это пропорция обмена одной валюты на другую или соотношение между денежными единицами разных стран.

Котировка валют – установление курса иностранной валюты в национальной.

Осуществляется государственными или крупнейшими коммерческими банками.

Различают курс продажи и покупки валюты, при прямой котировке курс продажи более высок (в РФ разница не более 1,5%)

Официальный курс между курсом покупки и продажи.

Валютные курсы можно разделить по видам платежных документов:

— курс телеграфного перевода

— курс почтового перевода

— курс чеков, векселей (тратт)

Обычно котировка относится к телеграфному переводу, курсы остальных платежных документов ниже.

Различают курсы наличных кассовых сделок – СПОТ, т.е. сделок, совершаемых немедленно и курсы по валютным сделкам на срок – форвард – в этом случае по истечении обусловленного времени курс может повыситься или понизиться. Если курс «спот» ниже курса «форвард» - то это отличие называется премией, если выше – то дисконтом.

Курс фиксированный – колеблется в узких пределах (1-2%), курс плавающий – изменяется в зависимости от рыночного спроса и предложения без границ.

Валютный опцион – дает право покупателю или продавцу валюты либо выполнить сделку в любой день оговоренного периода, либо отказаться от сделки без возмещения убытков.

Фьючерсные операции с валютой – срочные сделки, при которых осуществляется купля – продажа валюты по фиксированному в момент заключения сделки курсу. Цель этой операции является хеджирование (создание встречных требований и обязательств в иностранной валюте).

9.5. Международные расчеты РФ связаны с осуществлением разнообразных форм экономических и неэкономических отношений с зарубежными странами; внешней торговлей, научно-техническим сотрудничеством, дипломатическими, культурными, туристическими связями. Их можно объединить в две группы: торговые расчеты (платежи по внешнеторговым операциям, международному кредиту, международным перевозкам грузов) и неторговые расчеты (платежи по содержанию дипломатических, торговых и др. представительств и международных организаций, расходы по пребыванию делегаций, групп специалистов, отдельных граждан за границей, переводы денежных средств организациям и частным лицам за границу).

Во внешнеэкономической деятельности применяют следующие формы международных расчетов:

1) наличный расчет – полная оплата товара до срока или в момент перехода товара или товарораспределительных документов в распоряжение покупателя. Возможны и авансовые платежи на командировочные расходы или предоплата 10-15% суммы платежа, которые засчитываются при окончательном расчете.

2) расчеты в кредит – это расчеты по предоставлению кредита, его погашению и уплате процентов. Кредит может быть финансовый и товарный (отсрочка платежа по поставленным товарам), краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный. В практике

международных кредитов важно гарантирование платежей за поставленные товары, которое проявляется в вексельной форме расчетов.

Часто осуществляют расчеты чеками и банковскими переводами.

3) аккредитив – обязательство покупателя открыть в определенном банке денежный документ на оговоренную сумму и установленный срок. Преимущество этой формы для экспортеров, т.к. позволяет получить оплату за поставленный товар в короткий срок.

4) инкассо – поручение экспортера банку получить с импортера сумму платежа, предусмотренную контрактом против передачи ему товарных и других документов и зачислить выручку на счет экспортера.

## **Тема 10. БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВЭД**

### **10.1. «Инкотермс»: содержание и специфика**

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

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

Таким образом, стороны свободны в своем праве устанавливать в контракте условия по желанию и связывать их с потребностями конкретной сделки. Следует иметь в виду, что простой ссылки на «**Инкотермс**» недостаточно для определения полноты правовых отношений между сторонами контракта.

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

Контракт может толковаться по ним, поскольку:

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

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

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

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

## Тема 11. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНТРАКТА

К ним относят: предмет контракта, цена, условия платежа.

Переговоры начинают с договоренностей относительно предмета контракта: количественные и качественные характеристики товара, его упаковка, комплектность и т.д.

Ценообразующие факторы: базис поставки фиксирует разделение между продавцом и покупателем обязанностей по реализации заключенного контракта. Существуют основные типы базисных условий поставки, учитывающие транспортную компоненту в цене товара:

— франко - вагон граница страны продавца **FOR-FOT** в контрактную цену продавец включает организацию транспортировки и расхода по транспортировке товара до границы своей страны. Датой поставки и моментом перехода права собственности, считается дата штампа на ж/д накладной на ж/д пограничной станции.

— **СИФ** (стоимость, страхование, факт CIF). В контрактную цену включают стоимость товара (**ФОб**). Стоимость страхования, стоимость транспортировки до согласованного порта назначения, оговаривают условия выгрузки товара.

Если стоимость выгрузки в порту не включают в стоимость фрахта, то контракт СИФ - фриаут, покупатель обеспечивает выгрузку товара в порту назначения за свой счет на определенных условиях.

Если выгрузка включена в стоимость фрахта, то она производится за счет продавца.

— **КЛФ (САК, CFR** - стоимость и фрахт) в цене контракта продавец учитывает стоимость транспортировки, но без расходов по страхованию, которое осуществляет покупатель за свой счет.

Право собственности на товар переходит с продавца на покупателя с момента перехода товара через борт судна в порт погрузки.

— **ФОб** (свободен по борту) - обязательства и расходы продавца завершаются к моменту подачи товара на причал погрузки к борту судна. Право собственности на товар переходит с продавца на покупателя в момент подъема товара краном порта или лебедкой судна в порту погрузки. Дата поставки - дата бортового коносамента.

— автомобильные поставки - франко - граница страны продавца (**ДАК**) - продавец несет расходы по поставке товара до границы своей страны, погрузке на автотранспорт покупателя. Право собственности на товар переходит с момента принятия товара транспортным средством. Дата поставки - дата штампа на накладной.

— воздушные перевозки - франко - согласованный аэропорт назначения СИФ - аэропорт назначения **FOA - FOB AIRPORT**. Продавец за свой счет договор перевозки, страхование до сдачи товара перевозчику покупателя. Право собственности переходит в момент сдачи продавцом товара авиа перевозчику. Дата поставки – штамп на авианакладной.

— почтовые отправления франко – получатель. Продавец осуществляет все транспортные расходы до пункта назначения. Право собственности на товар переходит в момент сдачи товара почтовому ведомству продавца. Дата поставки – дата почтового штампа.

Условия сдачи и приемки товара – основаны на принятых мировых правилах:

Продавец: получение экспортной лицензии, оплата экспортной пошлины, налогов, сборов на территории страны – экспортера.

Покупатель: получение импортной лицензии, оплата импортной пошлины на территории страны импортера.

Страховой полис – в пользу покупателя, страховка в размере 110% от суммы счета –фактуры. Продавец включает эти расходы в цену товара.

Валютно-финансовые условия расчетов. Форма расчетов: аккредитив или инкассо.

Валюта платежа – должна быть стабильна на время действия контракта.

Валюта цены – риск понижения курса валюты цены несет продавец – экспортер, кредитор, риск повышения курса валюты цены – несет покупатель импортер – должник. По универсальным правилам мировой торговли валюта цен на отдельные товары не является предметом согласования.

Валютные отговорки – страхуют партнеров на случай резкого изменения курса валюты цены с момента подписания контракта до времени расчетов по нему.

Валютный арбитраж – в целях страхования валютных рисков. Покупатель может совершить на валютной бирже фьючерсную сделку (срочную) сделку – закупить валюту по курсу на дату подписания контракта. Продавец может продать на бирже предстоящую выручку на срок ожидаемых платежей.

## **Лекция тема № 12. Основные требования к содержанию международного договора.**

Рассмотрим в качестве примера договор/контракт купли-продажи. Непременным условием договора купли-продажи является переход права собственности на товар от продавца к покупателю.

Типовой контракт купли-продажи в международной торговле обычно состоит из следующих разделов:

**Вводная часть** - В вводной части указываются наименование и номер контракта, дата и место заключения, определяются стороны (фирменное наименование, под которым они зарегистрированы, правовое положение, местонахождение). Указание места подписания имеет большое значение с точки зрения того, право какой страны применимо к контракту, если какой-либо вопрос в контракте не урегулирован.

**Предмет контракта** - Описывается товар, являющийся предметом купли-продажи. Стороны должны четко определить предмет контракта — действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки. В зависимости от предмета контракта, который кратко отражается в его названии, определяются вид контракта, применяемое право и обычаи, проформа текста.

В контракте также указывается его объект. Применительно к контракту купли-продажи сфера объектов контракта достаточно четко оговорена в Венской конвенции.

**Количество** - Указывается единица измерения и определяется порядок установления количества (твердо фиксированное количество или его пределы, возможность закупки дополнительного количества и др.).

**Качество** - Устанавливается совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Применяются различные способы определения качества, например: **по стандарту** (национальные стандарты, стандарты, разработанные союзами предпринимателей и ассоциациями, а также стандарты крупных фирм).

В контракте делается ссылка на номер и дату стандарта и указывается организация-разработчик

по техническим условиям (при отсутствии стандартов и при необходимости установления специальных требований к качеству).

В контракте или приложении к нему дается подробная характеристика товара, описываются материалы, из которых он изготовлен, приводятся правила проверки и испытаний;

- по спецификации.

Подробно указываются все технические параметры;

- по образцу.

Указываются количество образцов и порядок сопоставления товара с образцом. Обычно один образец находится у покупателя, второй — у продавца, третий — у нейтральной стороны, которая обязательно указывается в контракте. Определяется также время хранения образцов после поступления последней партии товара.

- по предварительному осмотру (обычно при продаже товаров на аукционах).

Устанавливаются сроки осмотра.

**Срок и дата поставки** - Указывается срок поставки, т. е. момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени. Иногда устанавливается срок единовременной поставки, а иногда — промежуточные сроки при поставке по частям. Существуют различные способы установления срока поставки:

- «немедленно», т. е. продавец обязуется поставить товар в любой день в течение не более 2 недель;

- определение календарного дня поставки;

- определение периода (наиболее распространен в зарубежной практике): месяц, квартал, год, время месяца или квартала.

В этих случаях добавляют слова «в течение», «не позднее» и т. п., а при периодических поставках — «ежемесячно», «ежеквартально» и т. п.;

- указание числа дней, недель или месяцев с момента совершения какого-либо действия, например «в течение 9 месяцев со дня получения продавцом извещения покупателя об утверждении им проектной документации».

Иногда контрагенты вообще не устанавливают срока поставки, а оговаривают его в согласованных условиях, например «по мере готовности», «по открытию навигации», «по мере накопления партии». Ужесточая сроки поставки товаров, импортеры получают дополнительную выгоду от экономии оборотных средств.

Удовлетворение требований покупателей по срокам поставки является одним из важнейших показателей конкурентоспособности товаров, поэтому экспортерам часто приходится содержать склады готовой продукции в импортирующих странах для обеспечения поставок товаров в возможно кратчайшие сроки.

Отдельно оговаривается вопрос о досрочной поставке, которая может и не допускаться или допускаться при письменном согласии покупателя.

Дата поставки зависит от способа поставки и определяется датой документа, подтверждающего передачу права собственности на предмет купли-продажи, например:

- дата документа, выдаваемого транспортной организацией, принявшей товар для перевозки;
- дата расписки транспортно-экспедиционной фирмы в приеме груза для дальнейшей отправки по назначению;
- дата складского свидетельства;
- дата подписания приемосдаточного акта и выдачи сертификата на право собственности;
- дата подписания приемосдаточного акта после поставки последней партии, без которой невозможно использовать все ранее поставленное оборудование (в контрактах на комплектное оборудование).

**Базисные условия поставки** - При установлении базисных условий поставки определяется, кто несет расходы, связанные с транспортировкой товара от экспортера к импортеру.

**Цена и общая стоимость контракта** - Указываются единица измерения, за которую устанавливается цена, валюта цены, способы фиксации и уровень цены, а также скидки.

**Платеж** - При определении условий платежа в контракте устанавливаются:

- валюта платежа, валюта цены, курс пересчета;
- оговорки, направленные на уменьшение и устранение валютного риска;
- способ платежа (наличные, аванс, кредит);
- форма расчетов (банковский перевод, аккредитив, инкассо).

**Упаковка и маркировка** - Описываются требования к внешней и внутренней упаковке товара, а также устанавливается, переходит ли упаковка в собственность покупателя товара и включается ли ее стоимость в цену товара.

Согласно общим требованиям к упаковке экспортеры обязаны обеспечить физическую сохранность груза. При поставке на базисных условиях они всегда несут ответственность за повреждение товаров, которое произошло из-за несоответствия упаковки базисным условиям контракта.

Специальные требования к упаковке устанавливаются импортерами, например в связи с необходимостью специальной расфасовки товара для сбыта его потребителям без дополнительной переупаковки либо в связи с особыми требованиями к весу и габаритам грузовых мест и т. п.

Важнейшим элементом в технологии внешнеторговых операций является маркировка груза, которая содержит обязательные для экспортеров реквизиты:

- товаросопроводительная информация об импортере, номер контракта и транса, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии или трансе;
- указание транспортным фирмам о том, как обращаться с грузом;
- предупреждение об опасностях в результате неосторожного обращения с грузом.

**Рекламации** - Указываются порядок и сроки предъявления рекламаций, права и обязанности сторон в связи с их предъявлением, способы урегулирования.

**Гарантии** - В этом разделе указываются объем гарантий, их срок, обязанности продавца, случаи, на которые гарантии не распространяются.

Большинство контрактов содержит коммерческие гарантии качества. При несоответствии товара техническим требованиям контракта покупатель в течение гарантийного периода имеет право предъявлять продавцам претензии по качеству.

В контрактах могут быть предусмотрены санкции, которые покупатели имеют право применять к продавцам за некачественную поставку товара. Если обнаруженный дефект не позволяет покупателю использовать товар, то он имеет право взыскать с продавца штраф за просрочку в поставке товара с момента предъявления претензии до ее устранения. Стороны могут также включить в контракт пункт, предусматривающий право покупателя предъявить продавцу требование возместить нанесенные убытки на величину, превышающую штрафные санкции.

Технические гарантии обычно проверяются в ходе использования товаров потребителями, а при необходимости — путем специальных испытаний.

Для реализации прав по гарантии в контракты на поставку крупных партий сложных машин и оборудования импортерами включаются обязательства продавцов предоставлять банковские гарантии «должного исполнения контрактов». Они действуют до конца гарантийного периода, и из них импортерам выплачиваются суммы штрафов, убытков или затрат по устранению дефектов. Размер таких гарантий в некоторых случаях достигает 30% и более от стоимости товаров.

**Штрафные санкции и возмещение убытков** - Нередко в ходе исполнения контракта экспортер допускает просрочки в поставках товаров и выполнении работ. Для того чтобы стимулировать экспортеров к своевременному выполнению обязательств и компенсировать возможные потери импортеров, контракты предусматривают взыскание с экспортеров штрафов, обычно в размерах, увеличивающихся в зависимости от длительности просрочек. Максимальные штрафы чаще всего составляют 8—10% от стоимости не поставленных в срок товаров.

Необоснованное ужесточение санкций импортером часто вызывает ответную реакцию экспортеров: они закладывают возможные штрафы в цены. Положение о штрафных санкциях обычно формулируется на основе взаимной ответственности, например наряду со штрафами за просрочку поставки экспортером предусматривается штраф за задержку платежа.

Включение в контракт положений о штрафных санкциях не снимает вопроса о возмещении убытков. Если он не урегулирован в контракте, то решается в соответствии с правом той или иной страны, применимым к данному контракту. При импорте иногда в контракты включаются оговорки о том, что уплата штрафа не освобождает продавца от полного возмещения причиненных убытков (по крайней мере, в части, не покрытой суммой штрафа). Эксперты обычно стремятся включить в контракт пункт, что косвенные убытки не подлежат возмещению.

**Страхование** - В данном разделе устанавливаются предмет страхования, перечень рисков, страхователь, а также лицо, в пользу которого проводится страхование.

При международных сделках обычно страхуются товары от риска повреждения или утраты при транспортировке.

Обязанности по страхованию в отношениях между экспортерами и импортерами обычно определяются базисными условиями поставки.

Условия контрактов, как правило, включают обязательства экспортеров предоставлять покупателям страховые полисы или сертификаты, которые входят в комплект платежных документов.

**Форс-мажорные обстоятельства** - Они могут быть длительными (война, запреты экспорта или импорта) или кратковременными (пожар, наводнение, закрытие навигации) и т. д. Наступление форс-мажорных обстоятельств должно быть засвидетельствовано нейтральной организацией. Их перечень определяется контрактом с учетом конкретных условий.

В контрактах также устанавливается, что сторона, которая не может исполнить обязательства, должна информировать контрагента о наступлении форс-мажорных обстоятельств и представить соответствующие документы, например свидетельства национальных торговых палат. Кроме того, в контрактах устанавливаются предельные сроки, после которых стороны имеют право аннулировать взаимные обязательства. При этом всегда оговаривается, что ни одна из сторон не будет иметь права потребовать от другой стороны возмещения убытков.

**Арбитраж** - Указываются порядок и срок разрешения споров.

В этом разделе, называемом также «арбитражные оговорки», стороны могут устанавливать, что спор или разногласия, которые могут возникнуть из контракта или в связи с ним, подлежат, за исключением подсудности общим судам, передаче дел на рассмотрение постоянно действующих арбитражей в своих или третьих странах. Стороны могут устанавливать в контракте, что споры будут рассматриваться в арбитраже страны-ответчика в соответствии с действующим в нем регламентом либо, что значительно реже, в арбитраже страны продавца.

При этом в контракте подробно излагается порядок избрания и назначения арбитров, устанавливаются порядок и предельные сроки принятия решений.

В условиях контракта может уточняться, какая из сторон и в каком размере должна возмещать арбитражные расходы, а также осуществлять авансирование работы длительных арбитражей. В контрактах чаще всего предусматривается, что расходы по арбитражу несет проигравшая сторона, а это сдерживает передачу рассмотрения разногласий третейским судам. Однако может быть предусмотрено, что решение о том, в каком размере и какая сторона будет оплачивать арбитражные расходы, принимает арбитраж.

В параграфе контракта, определяющем порядок арбитражного разрешения споров, обычно указывается, что решение арбитража является окончательным, обязательным для исполнения обеими сторонами и не может быть обжаловано в судебном порядке.

**Прочие условия** - Указываются все прочие условия контракта, которые не нашли отражения в предыдущих разделах. Например, оговариваются обязательства по уведомлению об отгрузке, порядок, место и срок сдачи-приемки товара и др.

В зависимости от объекта сделки контракты могут включать другие разделы (технические условия, условия испытаний, требования к технической документации, условия командирования специалистов для осуществления шефмонтажных работ и т. д.), которые включаются в основной текст контракта или выносятся в приложения, являющиеся его неотъемлемой частью.



