



**Современный
Гуманитарный
Университет**

Дистанционное образование

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество _____

Факультет _____

Номер контракта _____

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФИРМЫ

ЮНИТА 1

ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

МОСКВА 1999

Разработано Л.П.Петяшиным

Рекомендовано Министерством общего
и профессионального образования
Российской Федерации в качестве
учебного пособия для студентов
высших учебных заведений

КУРС: УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФИРМЫ

Юнита 1. Основы внешнеэкономической деятельности фирмы.

Юнита 2. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление.

ЮНИТА 1

Рассмотрены основные понятия внешнеэкономической деятельности, виды внешнеторговых операций, способы оформления внешнеторговой сделки, структура и условия контракта, а также основные формы и методы международной торговли.

Для студентов Современного Гуманитарного Университета

Юнита соответствует профессиональной образовательной программе №1

ОГЛАВЛЕНИЕ

	стр.
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	4
ЛИТЕРАТУРА	5
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР	6
1. Внешнеэкономическая политика и средства ее осуществления	6
1.1. Сущность внешнеэкономической политики	6
1.2. Государственное регулирование ВЭД	7
1.3. Государственное управление ВЭД в России	10
2. Внешнеторговые операции	11
2.1. Виды внешнеторговых операций	12
2.2. Внешнеторговая сделка и способы ее оформления	12
3. Внешнеторговый контракт	14
3.1. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров	14
3.2. Структура контракта и классификация контрактных условий	15
3.3. Базисные условия поставки	18
3.4. Транспортные условия поставки	22
3.5. Валютно-финансовые условия	23
3.6. Юридические условия	26
4. Формы и методы международной торговли	29
4.1. Особенности торговли машинами, оборудованием и сырьевыми товарами	29
4.2. Встречные и бартерные операции	30
4.3. Торговля комплектным оборудованием	31
4.4. Посредники и посреднические операции во внешней торговле	33
4.5. Инжиниринг	35
4.6. Лизинг	36
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	39
ГЛОССАРИЙ*	

* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Внешнеэкономическая политика и средства ее осуществления: сущность внешнеэкономической политики; государственное регулирование ВЭД; государственное управление ВЭД в России.

Внешнеторговые операции: виды внешнеторговых операций; внешнеторговая сделка и способы ее оформления.

Внешнеторговый контракт: Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров; структура контракта и классификация контрактных условий; базисные условия поставки; транспортные условия; валютно-финансовые условия; юридические условия.

Формы и методы международной торговли: особенности торговли машинами, оборудованием и сырьевыми товарами; встречные и бартерные операции; торговля комплектным оборудованием; посредники и посреднические операции во внешней торговле; инжиниринг; лизинг.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

- *1. Экономика внешних связей России / Под ред. А.С.Булатова. М., 1995.
- *2. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского. М., 1994.

Дополнительная

- 3. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. М., 1996.
- *4. Фолсом Р.Х., Гордон М.У., Спаногл Дж.Л. Международные сделки. Пер. с англ. М., 1996.
- 5. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. Пер. с англ. М., 1993.
- 6. Смирнов В.В. Экспортно-импортные операции в международном бизнесе. М., 1997.
- *7. Цветков Р.А., Карпухин С.В. Практика проведения расчетов во внешней торговле. М., 1993.
- *8. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. М., 1995.
- 9. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес. М., 1994.
- 10. Регулирование ВЭД в России / Под ред. С.А.Ашинянца. М., 1993.
- 11. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки. М., 1994.
- 12. Дэниелс Д., Радеба Х. Международный бизнес. Пер. с англ. М., 1994.
- 13. Плотников А.Ю. Внешнеторговый контракт: особенности, структура и порядок заключения. М., 1994.
- *14. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М., 1994.
- *15. Комментарии к ИНКОТЕРМС-1990. Публикация МТП № 461/90. Пер. с англ. М., 1995.
- 16. Сборник нормативных актов по ВЭД / Под ред. В.М.Хинчука. М., 1994.

1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И СРЕДСТВА ЕЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

Внешнеэкономический фактор справедливо относят к числу важнейших источников повышения эффективности общественного производства.

Возрастающая интернационализация хозяйственной жизни, расширение масштабов сотрудничества государств во всех сферах составляют одну из главных особенностей современного этапа мирового экономического развития. В основе этих процессов лежат объективные факторы, связанные с развитием международного разделения труда. Преимущества и выгоды международного разделения труда реализуются через каналы внешней торговли. В свою очередь внешняя торговля неразрывно связана с другими формами международных экономических отношений - такими, как специализация и кооперирование производства, научно-технический обмен, совместная производственная деятельность, определяющими объемы экспортных и импортных поставок.

Эффективная внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) способна обеспечить выход страны на передовые рубежи мировой экономики. В связи с этим использование возможностей взаимного международного разделения труда является важным направлением деятельности государства в современный период. А это зависит от той внешнеэкономической политики, которую проводит государство.

1.1. Сущность внешнеэкономической политики

Внешнеэкономическая сфера является одной из тех областей экономической жизни нашей страны, которая претерпела наиболее радикальные изменения в ходе рыночных реформ. В России в течение 70 лет существовала государственная монополия на внешнюю торговлю, которая создала административно-распределительную модель внешнеэкономической деятельности. При такой модели давление внешней конкуренции было нейтрализовано автаркической структурой хозяйства. В конечном счете, изоляция предприятий от внешнего рынка привела к неконкурентоспособности на этом рынке производимой ими продукции. Началом формирования нового, адекватного рыночным условиям, механизма регулирования внешнеэкономических связей в России явился указ Президента РФ "О либерализации внешнеэкономической деятельности" от 15 ноября 1991 г. На основе этого Указа все хозяйствующие субъекты любых форм собственности впервые получили право на внешнеэкономическую деятельность.

На первом этапе либерализации ВЭД (конец 1991г. - первое полугодие 1992г.) меры по реформированию этой сферы включали:

- снятие ограничений на экспорт готовой продукции (при сохранении жестких количественных и тарифных ограничений на вывоз топливно-сырьевых товаров);
- частичную либерализацию валютного курса;
- отмену любых ограничений на импорт.

На втором этапе (второе полугодие 1992г.) был установлен особый порядок экспорта стратегически важных сырьевых товаров, контроль за вывозом которых охватывал 70% российского экспорта.

На третьем этапе либерализации ВЭД (1993-1995 гг.) продолжался переход на тарифные методы регулирования, постепенно снижалась роль количественных ограничений. Объем осуществляемых на централизованной основе экспортно-импортных операций снизился в 1993 г. до 30% внешнеторгового оборота. Главная роль в ВЭД перешла к предприятиям всех форм собственности. В 1993 г. вступили

* Жирным шрифтом выделены новые понятия, которые необходимо усвоить. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

в силу важнейшие законодательные акты, регулирующие ВЭД, - Таможенный кодекс и закон "О таможенном тарифе". В 1994 г. продолжался процесс либерализации внешней торговли, были отменены квотирование и лицензирование экспорта. В 1995 г. был отменен институт спецэкспортеров по стратегически важным сырьевым товарам, прекратили действовать все льготы, ранее предоставленные отдельным участникам ВЭД.

В 1996 г. завершился заключительный этап либерализации российского экспорта - были отменены вывозные таможенные пошлины на все товары.

Внеэкономическую политику (ВЭП) можно понимать как систему целей и приоритетов государства в его внешнеэкономической деятельности.

Внеэкономическая деятельность - действия предприятий или организаций, направленные на реализацию своей производственной или иной деятельности за пределами национального государства.

Осуществление внешнеэкономической политики предполагает определение стратегических целей государства во внешнеэкономических отношениях не только в целом, но и с отдельными странами и их группами, а также выработку методов и средств, которые обеспечивали бы достижение этих целей.

Внеэкономическая политика неразрывно связана с внутренней экономической политикой государства. Главной задачей внешнеэкономической политики является создание благоприятных внешних условий для процесса хозяйственной деятельности внутри страны. Эта задача является основной для внешнеэкономической политики большинства государств.

В современной внешнеэкономической политике постоянно взаимодействуют два основных принципа: либерализация и протекционизм.

Либерализация - снижение всевозможных барьеров, препятствующих развитию внешнеэкономических связей.

Протекционизм - политика, направленная на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции.

Протекционизм и либерализация отражают не только специфику экономической политики тех или иных государств, но и их реакцию на изменения в международном разделении труда, события, происходящие в международных экономических отношениях.

Основными составляющими ВЭП являются внешнеторговая политика (включающая экспортную и импортную), политика в области привлечения иностранных инвестиций и валютная.

Для формирования эффективной ВЭП необходимо четко определить ее основные направления, которыми сегодня в России являются:

1) преобразующая деятельность государства, вырабатывающего политику развития отраслей и регионов, под нее подстраивается ВЭП страны, включая ее таможенный режим и режим для иностранных инвестиций;

2) изменение ВЭД российских фирм в направлении от преимущественно разовых внешнеэкономических сделок к постоянным как органической части их хозяйственной деятельности с долгосрочной ориентацией на удержание и расширение внешних рынков;

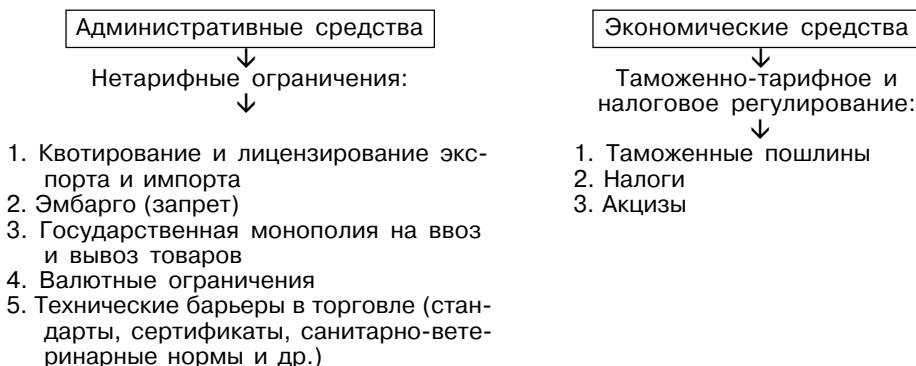
3) четкое разделение функций ВЭП между ветвями власти, ведомствами, а также Российской Федерацией и ее субъектами;

4) ВЭП как составная часть внешней политики Российской Федерации, а потому создание благоприятных условий для российских экспортеров на мировом рынке - одна из центральных задач российской внешней политики.

1.2. Государственное регулирование ВЭД

Это регулирование определяется внешнеэкономической политикой государства, объемом его вмешательства в ВЭД, т.е. тем, какая из двух

взаимодействующих тенденций - либерализация или протекционизм - преобладает. Отсюда и разные средства государственного регулирования (см. схему):



Практически все страны (и промышленно развитые и развивающиеся) применяют нетарифные ограничения. Наиболее распространенные из них: квотирование и лицензирование.

Лицензирование предполагает, что государство (через свои уполномоченные ведомства) выдает разрешение на внешнеторговые операции с товарами, включенными в списки лицензируемых (как экспорта, так и импорта).

Лицензирование внешнеторговых операций тесно связано с количественными ограничениями, т.е. квотами на импорт и экспорт отдельных товаров.

Квотирование - это ограничения в стоимостном или физическом выражении, вводимые на импорт и экспорт конкретных товаров на определенный период времени.

Лицензирование и квотирование импорта и экспорта - это *прямая административная форма* государственного регулирования.

Валютные ограничения - это система экономических, правовых и организационных мер, регламентирующих операции с национальной и иностранной валютой.

Валютные ограничения включают меры по целевому регулированию платежей и переводов за границу, частичное или полное запрещение свободной купли и продажи иностранной валюты. Основные причины валютных ограничений - нехватка валюты, давление внешней задолженности, расстройство платежных балансов.

В большинстве стран распространены валютные ограничения как по текущим международным расчетным и платежным операциям, так и по операциям, связанным с движением инвестиций.

Большое распространение получили всевозможные **технические барьеры** в торговле. К ним относятся: "жесткие" стандарты, обязательная сертификация продукции, повышенные санитарно-ветеринарные нормы и др.

Такая мера, как **эмбарго**, т.е. запрещение государством ввоза в свою страну или вывоза в какую-либо другую страну товаров, выступает как орудие экономического давления, средство принуждения к изменению проводимой внутренней и внешней политики в стране, против которой применяется эта мера.

Классическим инструментом регулирования ВЭД являются таможенный тариф и налоги, которые по характеру своего действия относятся к экономическим регуляторам, так как не носят принудительный характер, а базируются на использовании экономических рычагов (цена, пошлина, акцизный сбор и т.д.).

Таможенный тариф - это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях - при

экспорте.

Таможенные пошлины выполняют функцию налога, размер которого приводит к удорожанию товара, что и ограничивает объемы его ввоза или вывоза.

Налоговое регулирование ВЭД осуществляется путем взимания налога на добавленную стоимость (НДС) и акцизного сбора.

Акцизы (косвенные налоги) устанавливаются в отношении отдельных товаров, перечень которых определяет правительство страны.

Приоритетность экономических средств регулирования внешней торговли зафиксирована в Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ) - основном правовом документе в области международного обмена, регулирующем режим взаимной торговли и торговой политики стран. Однако экономические средства могут эффективно действовать лишь при определенных условиях: реальном и стабильном валютном курсе, незначительных и предсказуемых изменениях внутренних цен, отсутствии серьезных диспропорций между предложением и спросом.

Эти средства регулирования направлены на защиту национальных интересов, не связанных или косвенно связанных с экономикой (безопасность окружающей среды, культурного достояния и т.д.); защиту национального рынка и национальных производителей.

Важнейшие законодательные акты, регулирующие внешнеторговую деятельность в России (и в других странах также), - это Таможенный кодекс (1993г.); закон РФ "О таможенном тарифе" (1993г.); закон "О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности" (1995г.) Таможенный кодекс определяет юридический статус таможенных органов, виды таможенных режимов и платежей, порядок таможенного оформления товаров, основания для ограничения их ввоза и вывоза. Закон "О таможенном тарифе" устанавливает порядок определения ставок таможенных пошлин, виды этих ставок, меры оперативного регулирования внешней торговли с помощью сезонных и особых пошлин, порядок определения таможенной стоимости товара и страны его происхождения, а также порядок предоставления тарифных льгот.

Что касается закона "О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности", то основываясь на положениях Конституции, он провозглашает единство внешнеторговой политики РФ в целом, подробно регламентируя вместе с тем взаимоотношения федеральных органов и регионов в области внешней торговли. При разграничении их компетенций за федеральными органами закрепляется право принятия решений в таких областях, где должно быть обеспечено сохранение единообразной системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ней, в частности тарифное и нетарифное регулирование, экспортный контроль. Кроме того, ВЭД регулируется другими федеральными законами и иными правовыми актами, а также общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами РФ.

Основные принципы государственного регулирования ВЭД в РФ следующие:

1. Единство системы государственного регулирования ВЭД и контроля за ее осуществлением.

2. Единство таможенной территории РФ.

3. Приоритет экономических мер государственного регулирования.

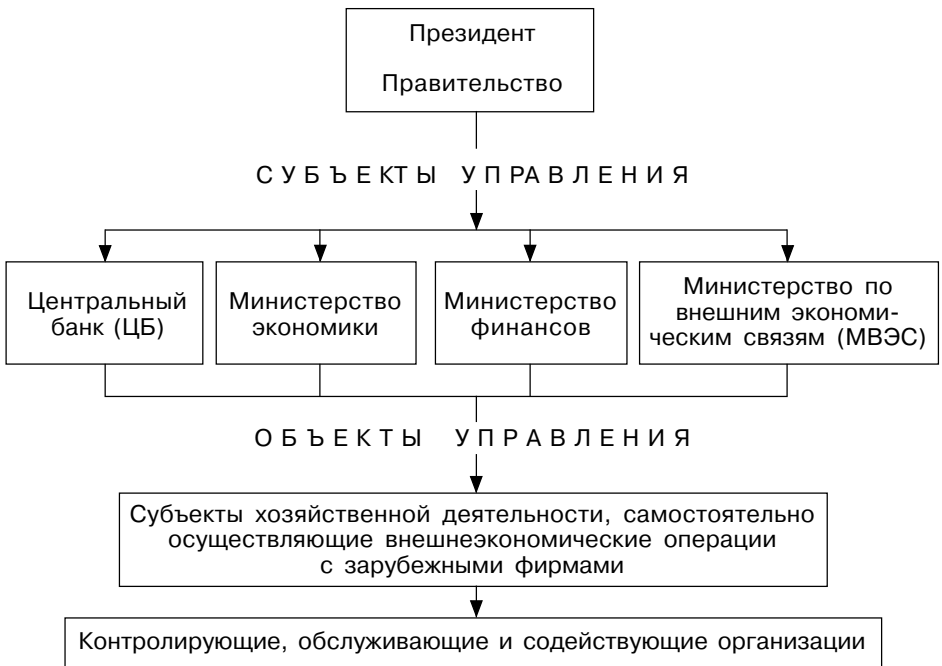
4. Равенство участников ВЭД и их недискриминация.

5. Защита государством прав и законных интересов участников ВЭД.

6. Исключение неоправданного вмешательства государства в ВЭД, чтобы не нанести ущерба ее участникам.

1.3. Государственное управление ВЭД в России

Система управления ВЭД в Российской Федерации выглядит следующим образом:



К контролирующим, обслуживающим и содействующим организациям относятся:

1. Федеральная служба по валютному и экспортному контролю (ВЭК).
2. Комитет РФ по стандартизации, метрологии и сертификации (Госстандарт).
3. Комитет РФ по патентам и товарным знакам (Роспатент).
4. Государственный таможенный комитет (ГТК).
5. Торгово-промышленная палата РФ (ТПП).
6. Международный арбитражный суд при ТПП.
7. Морская арбитражная комиссия при ТПП (МАК).
8. Коммерческие банки.
9. Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт при МВЭС и др.

Министерство экономики РФ является центральным органом федеральной исполнительной власти, который осуществляет государственную экономическую политику в области внешнеэкономических связей (ВЭС).

Важные функции, связанные с контролем за соблюдением государственных интересов в области ВЭД, ложатся также на Центральный банк РФ, Министерство финансов, Государственный таможенный комитет (ГТК), Министерство по внешним экономическим связям (МВЭС).

К основным функциям МВЭС, в частности, относятся:
разработка и реализация государственной внешнеэкономической политики;
государственное регулирование и контроль во внешнеэкономической сфере на федеральном уровне;

участие в разработке механизма регулирования валютно-кредитных отношений с иностранными государствами и др.

МВЭС имеет особые полномочия в регулировании внешнеторговой деятельности. Закон "О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности" уполномочивает МВЭС заниматься разработкой и реализацией на практике основных направлений внешнеторговой политики и регулированием внешнеторговой деятельности.

Для межотраслевой координации некоторых вопросов контроля за ВЭД субъектов хозяйствования создана Федеральная служба по валютному и экспортному контролю. Эта служба контролирует соблюдение нормативных актов, регулирующих валютные операции, следит за полнотой поступлений в установленном порядке средств в иностранной валюте по внешнеэкономическим операциям, участвует в экспортном контроле и выполняет ряд других функций.

В структуре организации ВЭД значительное место занимают государственные и негосударственные учреждения, предоставляющие участникам внешнеэкономической деятельности различные услуги: валютно-кредитное и финансовое обслуживание, правовое и информационное обслуживание и др.

В государствах с федеральным устройством (к которым относится Россия) многое зависит от правильного и оптимального распределения полномочий в области формирования и реализации внешнеэкономической политики между центральными и местными властями при безусловном единстве и целостности этой политики.

Основными функциями субъектов РФ в области ВЭД становятся: совершенствование структуры экономики региона; кредитование и страхование экспортных сделок регионального значения, налаживание экономического сотрудничества с зарубежными государствами и их регионами при наличии обоюдной заинтересованности; организация сбытовой и информационной структуры, а также экспортно-импортных сделок, удовлетворяющих потребности региона. Все эти функции выполняются в рамках федеральных законов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Либерализация внешнеэкономической деятельности России. Сб. док. (сост. М.А.Синелин). М., 1992.
2. О валютном регулировании и валютном контроле в РФ Сб. норм. док.России М., 1993.
3. Внешнеторговый режим РФ. М., 1994.
4. Строевский Л.Е. Внешний рынок и предприятия. М., 1993.

2. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

Внешеэкономическая деятельность (ВЭД) включает такие виды деятельности, как внешнюю торговлю, технико-экономическое, научно-техническое сотрудничество и др. Средством реализации различных видов ВЭД являются коммерческие операции. По сравнению с внешнеторговой деятельностью технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество имеет свои особенности. Так, технико-экономическое сотрудничество - это в основном строительство и эксплуатация промышленных объектов. Научно-техническое сотрудничество - это научно-техническое кооперирование, совместные исследования, торговля лицензиями и технологиями и т.д.

Способом осуществления коммерческих операций в указанных видах сотрудничества является также внешнеторговая сделка, при заключении которой возникают конкретные права и обязанности сторон, участвующих в сделке.

Этот раздел посвящен основным внешнеэкономическим понятиям: внешнеторговая операция, внешнеторговая сделка, коммерческое предложение,

запрос и др. Важно понять последовательность той коммерческой работы, которую проводят участники ВЭД до оформления внешнеторговой сделки контрактом или акцептом предложения.

2.1. Виды внешнеторговых операций

Внешнеторговая операция - это комплекс действий контрагентов разных стран, направленных на совершение торгового обмена и обеспечивающих такой обмен.

В этот комплекс могут входить: изучение рынка конкретного товара, его реклама, создание сбытовой сети, проработка коммерческих предложений и запросов, проведение переговоров и, наконец, оформление и исполнение сделки.

Существует несколько видов внешнеторговых операций:

Экспортная операция - продажа иностранному контрагенту товара с вывозом его за границу.

Импортная операция - приобретение у иностранного контрагента товара с ввозом его из-за границы.

Реэкспортная операция - продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара.

Реимпортная операция - приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара.

Основными видами операций в торговле товарами являются экспортные и импортные. Разновидность экспортно-импортных операций - это реэкспортные и реимпортные операции.

Реэкспортные операции осуществляются довольно часто. Например, при строительстве крупных объектов с помощью иностранных фирм. Иностраный поставщик может закупать отдельные виды материалов и оборудования в третьих странах. При этом товары отправляются экспортером в страну реализации объекта без завоза в страну реэкспорта, а непосредственно от иностранного поставщика.

Нередко реэкспорт осуществляется с целью получения прибыли на разнице в ценах (на один и тот же товар на различных рынках).

Значительная часть реэкспортных операций осуществляется в так называемых свободных зонах (находящихся вне таможенной территории данной страны). Ввозимые на территорию свободных зон товары не облагаются таможенными пошлинами и освобождаются на время пребывания там и при ввозе их для реэкспорта от всяких пошлин и налогов.

Провоз товаров транзитом через страну как реэкспорт не рассматривается.

Типичным примером реэкспорта является закупка за рубежом комплектующих узлов и деталей, которые затем реэкспортируются в составе комплектного оборудования.

К реимпортным операциям относятся, в частности, возврат из-за границы товара, ранее поставленного посредником и не реализованного им на рынке сбыта; возврат из-за границы товара, от которого отказался покупатель по разным причинам. Однако реимпортом не считается возврат товаров, ранее поставленных за границу на выставки, ярмарки на условиях временного ввоза и аренды.

2.2. Внешнеторговая сделка и способы ее оформления

Внешнеторговые операции на практике реализуются через внешнеторговые сделки.

Внешнеторговая сделка - это действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений в сфере купли-продажи между коммерческими предприятиями, которые находятся в различных странах; она предполагает платеж в иностранной валюте (хотя бы для одной стороны) и что

предмет договора пересекает границу страны экспортера или импортера (за исключением реэкспортных операций, при которых товар не завозится в страну реэкспортера).

Внешнеторговая сделка может быть оформлена следующими юридическими документами:

контрактом;
предложением (офертой) продавца и принятием (акцептом) предложения покупателем.

Основным способом оформления внешнеторговой сделки является контракт. Оформлению внешнеторговой сделки предшествуют действия продавца (экспортера) и покупателя (импортера) по согласованию условий будущей сделки. Это происходит с помощью таких коммерческих документов, как коммерческое предложение ("оферта"), запрос, заказ.

Коммерческое предложение - оферта (от англ. offer) - это заявление продавца о желании продать товар на определенных условиях. В тексте должны содержаться основные условия, необходимые для заключения сделки, а именно: наименование товара, количество, цена, условия платежа, базисные условия поставки, срок поставки, условия кредита (если он есть).

Существует несколько видов предложений:

пассивные - делаются по запросам (обращениям потенциальных покупателей);

инициативные - делаются по инициативе продавца;

твердая оферта - делается только одному возможному покупателю и имеет определенный срок действия, в течение которого продавец связан этим предложением;

свободная оферта - делается нескольким возможным покупателям и не связывает продавца сроком для ответа покупателя;

контроферта - встречное предложение - ответ покупателя, содержащий неполное согласие с предложенными условиями и одно или несколько новых условий для заключения сделки.

Запрос (от англ. inquiry) - обращение стороны, заинтересованной в покупке товара, к потенциальному продавцу, содержащее просьбу сделать предложение ("вызов на оферту"). Обычно в запросе указываются все условия, необходимые для заключения сделки. Запросы могут посылаются одновременно нескольким продавцам. Если запрос содержит твердое обязательство купить товар, он равносителен заказу.

Заказ (от англ. order) направляется покупателем продавцу и в нем выражено твердое намерение купить определенный товар на определенных условиях. Заказ связывает покупателя сроком для ответа продавца. Если в течение указанного срока продавец безоговорочно подтверждает заказ покупателя, договор считается заключенным и становится обязательным для обеих сторон.

Подготовка и заключение сделки методом акцепта (принятие, согласие, от англ. acceptance). Этим методом заключение сделки может быть достигнуто одним из следующих путей:

- 1) безусловный акцепт покупателем твердой оферты продавца;
- 2) акцепт продавцом контроферты покупателя;
- 3) акцепт продавцом письменного согласия покупателя с условиями свободной оферты;
- 4) подтверждение продавцом заказа покупателю.

Если твердая оферта продавца принимается покупателем на условиях продавца (безусловный акцепт) и письменно им подтверждается, то сделка считается заключенной. Этот способ оформления сделки называется **акцепт оферты**. Если же покупателя не удовлетворяет одно или несколько условий, он направляет продавцу контроферту с указанием своих условий и срока для ответа. Контроферта может быть принята продавцом в установленный срок, и тогда сделка будет считаться

заключенной.

Свое согласие с условиями свободной оферты покупатель может подтвердить **твердой контрoferтой**, т.е. обязательством купить товар с указанием срока действия этого обязательства.

При этом, поскольку свободная оферта направляется нескольким покупателям, продавец акцептует (принимает) ту контрoferту, которую он получил раньше, или ту, по которой покупатель является для него наиболее предпочтительным. Акцепт контрoferты означает заключение сделки.

При получении заказа продавец может согласиться с его условиями и письменно подтвердить (акцептовать) его. Сделка считается заключенной. Это очень оперативный способ, так как заказы могут передаваться по факсу, телетайпу.

В более сложных случаях, а они в международной торговле встречаются значительно чаще, применяется еще один способ оформления сделки. Речь идет о контрактах купли-продажи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гаврилов А.И., Курочкин К.А. Внешнеторговая сделка. М., 1992.
2. См. [8,2]

3. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ

Это основной раздел курса, так как в международной коммерческой практике контракт купли-продажи товаров является основным способом оформления внешнеторговых сделок при осуществлении коммерческих операций не только во внешней торговле, но и при технико-экономическом и научно-техническом сотрудничестве. И от правильного составления контракта, понимания его основных разделов зависит, насколько эффективным будет это сотрудничество.

За основу классификации внешнеторговых контрактов следует принять их содержание, т.е. сгруппировать в зависимости от предмета сделки:

- 1) контракты купли-продажи товаров в материально-вещественной форме;
- 2) контракты купли-продажи услуг;
- 3) контракты купли-продажи результатов творческой деятельности;
- 4) контракты купли-продажи комплектного оборудования, производственно-технических и инженерно-консультационных услуг с целью осуществления строительства и функционирования различных объектов за рубежом (технико-экономическое сотрудничество);
- 5) контракты, связанные с научно-техническим кооперированием, совместными исследованиями, возмездным обменом технологической документации, командированием специалистов, арендой научно-технического оборудования и др. (научно-техническое сотрудничество).

Контракты различных групп имеют свои особенности и это связано с предметом контракта. Однако основные (обязательные) условия контракта должны присутствовать во всех его видах.

3.1. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров

Правовой режим внешнеторговых сделок купли-продажи унифицирован Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.). С 1 сентября 1991 г. Россия присоединилась к Венской конвенции. Эта Конвенция дает единообразное толкование и применение условий сделок и тем самым значительно облегчает как заключение, так и исполнение договора, поскольку содержание прав и обязанностей сторон определяется вне

зависимости от того, право какой страны - продавца или покупателя - подлежит применению.

Положения Конвенции применяются к взаимоотношениям конкретных заключивших договор партнеров в том случае, если они в этом договоре не урегулировали свои взаимоотношения каким-либо иным образом, чем это зафиксировано в Конвенции. Таким образом, Конвенция предоставляет участникам право сформулировать условия сделки в соответствии с достигнутой договоренностью и только в том случае, когда тот или иной вопрос не урегулирован в контракте, стороны соглашаются на условия Конвенции. Из сферы действия Конвенции изъяты определенные виды сделок купли-продажи: потребительская торговля, продажи с аукциона, продажи в порядке исполнительного производства. Конвенция не действует в отношении продажи ценных бумаг, а также не распространяется на продажу электроэнергии, судов, водного и воздушного транспорта.

Вопросы действительности договора, перехода права собственности на проданный товар также, как и вопрос о штрафах и неустойках при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств, не регулируются Конвенцией и по-прежнему будут решаться в соответствии с применимыми в силу международного частного права национальными нормами.

Конвенция, несмотря на ее содержательность и довольно значительный объем, далеко не исчерпывает всех вопросов, которые возникают при урегулировании взаимоотношений продавца и покупателя по внешнеторговому контракту. Необходимо помнить, что в силу Конвенции стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимоотношениях.

При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

3.2. Структура контракта и классификация контрактных условий

Основные разделы контракта, их содержание

Как документ юридический внешнеторговый контракт имеет свою структуру и содержание, которые вырабатывались на протяжении длительного времени в ходе развития и совершенствования международной торговой практики. В результате контракт приобрел в определенной степени унифицированный, стандартный вид, в котором он применяется и в настоящее время.

Номер контракта. По сложившейся практике номер контракта присваивается в соответствии с правилами делопроизводства, существующими в организации, которая подготавливает проект контракта, т.е. представляет на переговоры отпечатанный текст документа, предварительно согласованный сторонами.

Место подписания контракта. По сложившейся практике, в случае отсутствия в тексте контракта отдельного условия о применимом праве, будет применяться право по месту совершения сделки, т.е. право той страны, где подписан контракт.

Дата подписания. Год и месяц обычно впечатываются в проект контракта заранее, а число ставится от руки в момент подписания.

Преамбула. Дается полное юридическое наименование сторон, как они зарегистрированы в торговых реестрах своих стран.

За преамбулой следуют **контрактные условия**, которые представляют собой самостоятельные разделы контракта и, как правило, нумеруются цифрами (арабскими

или римскими):

1. Предмет контракта.
2. Количество товара.
3. Качество товара.
4. Сроки и дата поставки.
5. Цена контракта (валюта цены, способ фиксации цены).
6. Базисные условия поставки.
7. Условия платежей.
8. Упаковка и маркировка.
9. Приемка-сдача товара.
10. Порядок отгрузки.
11. Санкции (за нарушение контракта).
12. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор).
13. Гарантии. Претензии по качеству и количеству.
14. Страхование.
15. Арбитраж.
16. Другие специальные условия, связанные со спецификой контракта (например, по оформлению технической документации, выполнению монтажных работ, снабжению запасными частями и др.).

Заключительные положения контракта. Этот раздел содержит набор стандартных формулировок: ссылки на тот или иной нормативный документ, порядок изменения и дополнения к контракту, дату вступления контракта в силу и т.д.

Юридические адреса сторон. Указываются адреса, телексы, телефаксы и другие коммуникационные реквизиты.

Предмет контракта. В краткой форме определяются вид внешнеторговой сделки и товар - предмет сделки. Наименование товара должно быть точным и наиболее употребительным на территории, куда продается товар (по таможенной классификации страны назначения). За основу национальной внешнеторговой классификации большинством стран принята стандартная международная товарная классификация ООН (СМТК). С 1 января 1988 г. вступила в силу Гармонизированная система описания и кодирования товаров, которая базируется на СМТК. Товарная номенклатура ВЭД России (ТН ВЭД) разработана в соответствии с Гармонизированной системой.

Если предметом контракта является товар со сложными техническими характеристиками, то в контракт включается специальный раздел "Технические условия" или "Технические спецификации". Тогда в разделе "Предмет контракта" дается краткое определение товара и делается ссылка на специальный раздел.

Количество товара. Устанавливается единица измерения количества и порядок его определения. Выбор единицы измерения определяется двумя факторами: характером товаров и сложившимися традициями (например, для нефтепродуктов - это баррель).

Фактически поставленное количество товара устанавливается либо в момент его отгрузки, либо во время его выгрузки. Количество поставленного товара может определяться официальным органом или независимой организацией. Иногда предусматривается, что количество, указанное в транспортных документах, принимается как удостоверение фактически поставленного или то, что в установлении количества товара должны принимать участие представители обеих сторон договора.

Качество товара. В отношении условий, определяющих качество товаров, часто согласовываются общие критерии - такие, как "нормальное среднее качество", либо "экспортное качество", принятое в стране поставщика, и т.п.; в некоторых случаях предусматривается соответствие товара образцу, согласованному сторонами.

Очень часто вменяется в обязанность продавца предоставить покупателю сертификат о качестве товара. Иногда записывается, что качество должно

подтверждаться на предприятии продавца в присутствии представителя покупателя. Часто инспекция товара должна быть проведена определенным методом и ее результаты должны считаться окончательными и не могут быть оспорены сторонами.

Сроки и дата поставки. В контракте указываются временные периоды, в течение которых товар должен быть доставлен экспортером в установленный географический пункт. Например, срок поставки - до 10 ноября ... г., в течение 3 квартала, ежемесячно и т.д. Но многие фирмы считают обязательным включение в текст контракта четкой формулировки даты поставки товара. Например, "датой поставки считается дата штампа на железнодорожной накладной пограничной станции, на которой товар передается железной дорогой страны Продавца железной дороге, принимающей товар" или "Датой поставки считается дата выписки коносамента".

Цена контракта (см. 3.5.).

Базисные условия поставки (см. 3.3.).

Условия платежей (см. 3.5.).

Упаковка и маркировка. Род упаковки зависит от ее назначения: 1) для расфасовки товара, 2) для рекламы, 3) для сохранности товара в различных внешних средах, 4) для защиты от механических повреждений при перевозках и перегрузках, 5) для механизации погрузочно-разгрузочных работ и т.д.

Требования к упаковке: общие и специальные. Общие позволяют обеспечить сохранность грузов при поставке различными видами транспорта (морская перевозка - морская упаковка, но она также должна выдерживать и железнодорожные, и автоперевозки).

Специальные требования обычно выдвигаются импортерами к массе и габаритам грузового места применительно к имеющимся подъемным и транспортным средствам. Если груз длительное время будет находиться на открытой площадке, то следует предусмотреть усиленную гидроизоляцию и др.

Маркировка выполняет следующие функции:

реквизиты импортера (номер контракта, транса; места и число мест в трансе, весовые и габаритные характеристики мест);

указания транспортным фирмам по обращению с грузом;

предупреждение об опасностях при обращении с грузом.

Приемка-сдача товара. Обычно в этом разделе оговаривается следующее:

1) вид приемки: предварительная проводится на заводах-изготовителях или в выходном порту, на пограничной станции, окончательная - в месте, которое определено в контракте для этой приемки. Результаты окончательной приемки являются обязательными для обеих сторон;

2) способ приемки по количеству (на основании транспортных документов, в присутствии обеих сторон и др.);

3) способ приемки по качеству (по документам, подтверждающим качество, по образцу, отбору проб и др.);

4) кто будет осуществлять приемку-сдачу - или обе стороны непосредственно, или их уполномоченные представители.

Порядок отгрузки. Оговаривается обязанность продавца известить покупателя о готовности товара к отгрузке. Это необходимо, так как покупатель должен подготовиться к приемке товара. Обычно в контракте определяется срок, равный числу дней до начала поставки, в течение которого продавец обязан по телеграфу известить покупателя о готовности товара к отгрузке.

Страхование предмета контракта. Обычно производится продавцом или покупателем в зависимости от базисных условий поставки. Объем страхования, или, иными словами, виды страхуемых рисков, регулируется достаточно разнообразно. Очень часто указывается, что страхование должно покрывать обычные (нормальные) риски. В ряде случаев предусматривают конкретные виды рисков, от которых должен быть застрахован товар, например, военные действия, блокады.

Иногда предусматривается, что стороны при заключении контракта должны согласовывать перечень страхуемых рисков.

Обязательные и дополнительные условия контракта

Обязательные:

предмет контракта;
количество товара и сроки поставки;
цена контракта;
базисные условия поставки;
условия платежа;
подписи сторон

Дополнительные:

гарантии;
санкции и рекламации;
арбитраж;
качество товара;
упаковка и маркировка;
форс-мажор

Основным критерием подобного деления контрактных условий является возможность исполнения контракта. Отсутствие хотя бы одного обязательного условия делает контракт трудновыполнимым или невыполнимым вообще. Дополнительные условия призваны в максимальной степени обеспечить исполнение контракта.

Условия контракта можно также подразделить на три группы:

Коммерческие:

предмет контракта;
количество;
качество;
цена;
базисные условия поставки;
срок поставки;
условия платежа

Транспортные:

упаковка, маркировка;
порядок приемки;
условия погрузки-
выгрузки;
порядок извещения покупателя об отгрузке, о готовности судна и т.д.

Юридические:

санкции;
гарантии;
претензии;
страхование;
арбитраж;
форс-мажор

Контракт выполняет следующие функции:

- 1) юридически закрепляет отношение между партнерами;
- 2) определяет порядок, способы и последовательность совершения действий партнеров;
- 3) предусматривает способы выполнения обязательств партнерами.

3.3. Базисные условия поставки

Обычно эти условия в отдельный раздел контракта не выделяются. Ссылка на базис поставки содержится в разделах: “Предмет контракта” и “Цена и общая сумма контракта”.

Базисные условия поставки в контракте необходимы, чтобы установить: сторону, несущую транспортные расходы по поставке товара; сторону, предоставляющую транспортное средство; положение груза по отношению к транспортному средству (на пристани, станции и т.д.);

сторону, оформляющую таможенную очистку на вывоз и ввоз товара. Сторону, несущую расходы на это; сторону, осуществляющую погрузку и выгрузку с транспортного средства; место передачи права собственности на товар от продавца к покупателю, т.е. момент выполнения контракта;

момент или время перехода риска с продавца на покупателя в случае гибели, повреждения или порчи товара;

сторону, страхующую груз (товар), и сторону, оплачивающую страховку.

Базисные условия поставки называются *базисными* потому, что являются базой (основой) для определения цены в зависимости от распределения между продавцом и покупателем расходов на решение перечисленных условий.

Основным международным документом, в котором содержится трактовка базисных условий поставки, широко применяемым в международной коммерческой практике, является “ИНКОТЕРМС” (International Commercial Terms) - издание Международной Торговой Палаты (МТП), последний выпуск которого был в 1990 г.

В “ИНКОТЕРМС-90” содержится трактовка 13 базисных условий поставки, расположенных последовательно одно за другим по принципу от наименьших обязанностей и расходов продавца по доставке товара до его наибольших обязанностей и расходов.

Названия базисных условий поставки и распределение их по группам представлены в табл. 1; сопоставление базисных условий поставки по обязательствам продавца и покупателя при перевозке различными видами транспорта - в табл. 2.

Термин “франко” (“свободно”) означает, что импортер свободен от риска и всех расходов по доставке товара до пункта, обозначенного словом “свободно”.

Группа Е - продавец предоставляет товар покупателю на своем предприятии (складе) и этим выполняет свои обязательства.

Группа F - продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем.

Группа С - продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара, или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара.

Группа D - продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения.

“ИНКОТЕРМС” носит рекомендательный (факультативный) характер, т.е. приобретает для конкретной сделки силу закона только в случае, если в контракте на него делается соответствующая ссылка.

Базисные условия, зафиксированные в контракте, могут дополнительно уточняться, расшифровываться в его тексте.

EXW - продавец выполняет свои обязательства по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (складе). Он не отвечает за погрузку товара, за таможенную очистку товара (если не оговорено иное). Покупатель несет все расходы и риски в связи с перевозкой товара к месту назначения.

FCA - продавец выполняет свои обязательства по поставке товара с момента передачи его в распоряжение перевозчика в обусловленном пункте. В дальнейшем все расходы и риски по доставке товара несет покупатель.

FAS - продавец выполняет свои обязательства по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна на причале. С этого момента покупатель должен нести все расходы и риски. Но по этим условиям на покупателя возлагается обязанность по таможенной очистке товара.

FOB - продавец выполняет свои обязательства по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. С этого момента покупатель несет все расходы и риски по доставке товара. На покупателя возлагается обязанность по таможенной очистке товара для его вывоза.

CFR - продавец обязан оплатить все расходы (включая стоимость фрахта), необходимые для доставки товара в порт назначения. Но риск переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отгрузки (т.е. страхование груза - на покупателе), за продавцом - таможенная очистка.

CIF - продавец несет те же обязанности, что и по условиям CFR, но он должен также обеспечить морское страхование груза от риска во время его перевозки.

Таблица 1

Названия базисных условий поставки и распределение их по группам

Группа	Краткое обозначение базисного условия	Полное название базисного условия	
		Английский вариант	Русский вариант
E	EXW	Ex Works	“С завода ... (с указанием пункта)”
F	FCA	Free Carrier	Франко перевозчик (с указанием пункта)
	FAS	Free Alongside ship	Свободно (франко) вдоль борта судна ... (наименование порта отгрузки)
	FOB	Free on Board	Свободно (франко) на борту ... (наименование порта отгрузки)
C	CFR	Cost and Freight	Стоимость и фрахт ... (наименование порта назначения)
	CIF	Cost, Insurance, Freight	Стоимость, страхование, фрахт (наименование порта назначения)
	CPT	Carriage Paid To	Перевозка оплачена до ... (наименование пункта назначения)
	CIP	Carriage and Insurance Paid To	Перевозка и страхование оплачены до ... (наименование пункта назначения)
D	DAF	Delivered at Frontier	Поставка до границы ... (наименование пункта на границе)
	DES (EXS)	Delivered Ex Ship	Поставка с судна ... (наименование порта назначения)
	DEQ (EXQ)	Delivered Ex Quay (Duty Paid)	Поставка с пристани (с оплатой пошлины) ... (наименование порта назначения)
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Поставка без оплаты пошлины ... (наименование пункта назначения)
	DDP	Delivered Duty Paid	Поставка с оплатой пошлин (наименование пункта назначения)

CPT - продавец оплачивает транспортные (фрахт) и другие расходы за перевозку товара до указанного места. Риск гибели или повреждения переходит с продавца на покупателя, когда товар передан в распоряжение перевозчика. На продавце - таможенная очистка товара при его вывозе.

CIP - продавец несет те же обязанности, что и по условиям CPT, но он должен обеспечить транспортное страхование от рисков.

DAF - продавец выполняет свои обязательства по поставке товара, когда товар, прошедший таможенную очистку, доставлен в указанный пункт на границе. С этого момента все расходы и риски несет покупатель.

Таблица 2

Сопоставление базисных условий поставки в зависимости от вида транспорта

Страна экспорта (Продавец)	Морской или сухопутный транспортный участок	Страна импорта (Покупатель)
Морской транспорт		
Ä	Ä	Ä
FAS		
FOB		
CFR.CIF	Расходы	Расходы
CFR.CIF	Риски	Риски
DES (EXS)		
DEQ (EXQ)		
Воздушный транспорт		
Ä ✈		✈
FCA		
Железнодорожный транспорт		
Ä		
FCA		
Для разных видов сообщений, в том числе смешанных		
Ä	Ä	Ä
EXW		
FCA		
CPT.CIP	Расходы	Расходы
Риски	CPT.CIP	Риски
DAF		
DDU, DDP		

- расходы, риски продавца;
- расходы, риски покупателя;
- Ä

– пункт перехода с продавца на покупателя обязанностей по обеспечению и оплате перевозки и рисков случайной гибели или повреждения товара.

DES - продавец выполняет свои обязательства по поставке товара с момента предоставления его в распоряжение покупателя в согласованном порту назначения. Но таможенная очистка товара при ввозе в страну ляжет на покупателя. Продавец несет все расходы и риски по доставке товара в порт назначения.

DEQ - эти условия аналогичны условиям DES, но продавец должен предоставить товар покупателю на пристани (причале), причем до этого осуществить таможенную очистку товара.

DDU - продавец выполняет свои обязательства с момента доставки товара в согласованный пункт в стране ввоза, он несет все расходы и риски, но таможенную очистку товара при ввозе осуществляет покупатель.

DDP - эти условия аналогичны условиям DDU, но продавец должен также осуществить таможенную очистку товара. Если условия EXW возлагают на продавца минимум обязанностей, то условия DDP предполагают максимум обязанностей продавца.

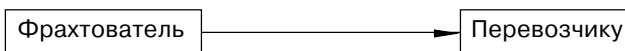
ЛИТЕРАТУРА

1. Контрактное право. Мировая практика. Т.1 / Под ред. Г.В. Петровой. М., 1992.
2. Грачев Ю.Н., Плотников Ю.Н. Практика внешнеэкономической деятельности. М., 1994.
3. См. [14; 8; 2; 13; 11].

3.4. Транспортные условия

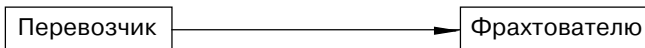
Базисные условия поставки товара определяют основные обязанности продавца и покупателя в части расходов и рисков, связанных с транспортировкой грузов. Все конкретные детали, связанные с доставкой груза заказчику, включают в себя **транспортные условия**. К ним относятся:

1. Сроки отгрузки товара.
 2. Место и порядок сдачи товара продавцом покупателю.
 3. Порты погрузки (выгрузки); пограничные железнодорожные станции, пункты перегрузки грузов.
 4. Порядок размещения груза на судне.
 5. Порядок информирования продавца и покупателя о подходе транспортных средств в пункты, поименованные в контракте, и готовности судна к выполнению грузовых операций.
 6. Определение сторон, оплачивающих расходы по погрузке, выгрузке и другим видам услуг.
 7. Сопровождающие груз документы.
 8. Порядок расчетов по демереджу и диспачу при отгрузках по морю и др.
- Демередж** - штраф за простой судна сверх нормы.



Фрахтователем может быть и продавец, и покупатель. Все зависит от того, кто заключает договор перевозки груза и оплачивает ее. Кто это делает, тот и является фрахтователем.

Диспач - вознаграждение за более быструю погрузку или выгрузку судна по сравнению с установленными нормами.



Все перечисленные и другие условия, связанные с транспортировкой груза, которые, по мнению сторон, необходимо подробно оговорить в контракте, зависят от вида транспорта, характера товара, международных законов и обычаев.

В контракте, как правило, выделяют отдельный раздел, который называется “Транспортные условия”.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гордон М.П. и др. Как осуществить экономическую доставку товара. М., 1993.
2. Внешнеэкономическая деятельность / Под ред. Е.Б. Ищенко, Новосибирск, 1992.

3.5. Валютно-финансовые условия

Валютно-финансовые условия контракта включают следующие понятия:
способ фиксации цены в контракте;
валюта цены и валюта платежа;
валютные оговорки;
условия расчетов;
форма расчетов.

Способы установления цен в контракте

Твердые цены устанавливаются при заключении контракта и в дальнейшем изменению не подлежат.

Цены с последующей фиксацией устанавливаются на определенную дату или день поставки на основании согласованного источника цен (биржевые котировки, справочные цены и т.д.).

“Скользящие” цены применяются в контрактах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно измениться и повлиять на цену.

“Подвижная” цена - цена твердо фиксируется при заключении контракта, но меняется, если в момент исполнения контракта рыночная цена изменится по сравнению с контрактной в ту или другую сторону в пределах более ... % (например, 5%).

Валюта цены и валюта платежа

Валюта цены - это валюта, в которой выражена цена товара в контракте. Как правило, это наиболее стабильная валюта (на момент заключения контракта).

Валюта платежа - это валюта, в которой происходит оплата товара по контракту.

Валюта платежа может не совпадать с валютой цены. В этом случае валюта цены служит формой страхования риска изменения курса валюты платежа.

Однако этот простейший метод страхования валютных рисков не дает гарантии от валютных потерь. Он эффективен только при условии стабильности валюты цены. Если же эта стабильность вызывает сомнения у сторон, то в контракт могут быть включены различного рода **валютные оговорки**. Например, при совпадении валюты цены и валюты платежа валюта ставится в зависимость от курса какой-либо другой валюты.

При определении курса перерасчета в контракте обязательно оговариваются условия такого перерасчета.

Условия и формы расчетов

Условиями расчетов могут быть наличный расчет и коммерческий кредит.

Под **наличным расчетом** понимается расчет, при котором товар оплачивается в полной стоимости в период от его готовности к отгрузке до перехода товара или товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя. **Коммерческий кредит** предполагает отсрочку платежа за отгруженный товар, который предоставляет продавец покупателю.

Существуют следующие формы расчетов: чеки, аккредитив, инкассо, открытый счет, банковский перевод.

Расчеты производятся, как правило, через банки, установившие между собой корреспондентские отношения, т.е. имеющие договоренность о порядке и условиях проведения банковских операций. Заключение корреспондентского соглашения означает, что коммерческие банки, обменявшись контрольными документами (альбомами образцов подписей лиц, уполномоченных подписывать банковскую документацию, и ключом для идентификации телеграфной переписки), выполняют различные операции по поручению друг друга в пределах оговоренных ими лимитов. В рамках корреспондентского соглашения производятся аккредитивные операции, инкассирование документов, выплата переводов, выдача гарантий и др.

В 1977 г. начала функционировать система СВИФТ (SWIFT - Общество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций), созданная 239 банками для обмена финансовой информацией. Эта система получила широкое признание, и в настоящее время ее членами являются свыше 3 тыс. банков более чем из 80 стран. Свыше 40 российских банков, имеющих лицензию на проведение валютных операций, являются в настоящее время пользователями системы СВИФТ на территории России. Система СВИФТ позволила значительно ускорить производство различных расчетных операций.

Во внешнеторговой практике основными формами расчетов выступают: аккредитив и инкассо, так как именно эти формы обеспечивают в сравнительно большей степени интересы экспортера и импортера.

Аккредитивная форма расчетов предусматривает обязательство покупателя открыть к установленному в контракте сроку в определенном банке аккредитив в пользу продавца на оговоренную сумму. **Аккредитив** - это обязательство банка перевести на счет продавца деньги против предоставления согласованного с покупателем комплекта документов, подтверждающих поставку товара в соответствии с условиями контракта.

Виды аккредитива: отзывный и безотзывный, подтвержденный и неподтвержденный, покрытый и непокрытый, револьверный (возобновляемый).

Безотзывный аккредитив не подлежит аннулированию в течение всего срока его действия.

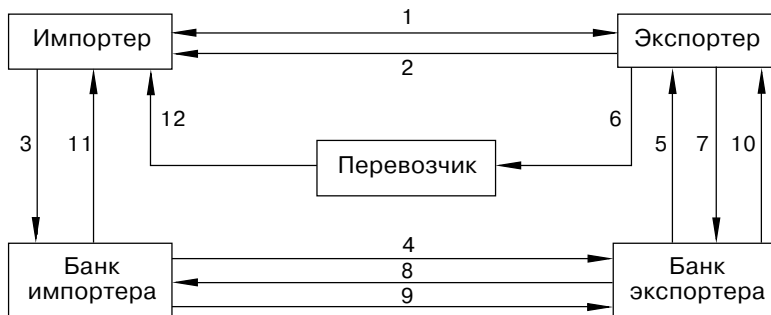
Подтвержденный аккредитив подтверждается другим более мощным банком (на случай неплатежеспособности банка, открывшего аккредитив).

Под **покрытием аккредитива** понимается одновременный с его открытием перевод банком импортера банку экспортера валюты-источника платежа по этому аккредитиву.

При равномерных поставках, растянутых по времени, выгодно открывать аккредитив не на полные суммы платежей, а на определенные доли полных сумм, но автоматически пополняемых по мере осуществления расчетов за очередные партии товаров. Такие аккредитивы называются **револьверными**.

Самой надежной формой расчета для экспортера является подтвержденный безотзывный аккредитив. Рассмотрим схему расчета при аккредитиве:

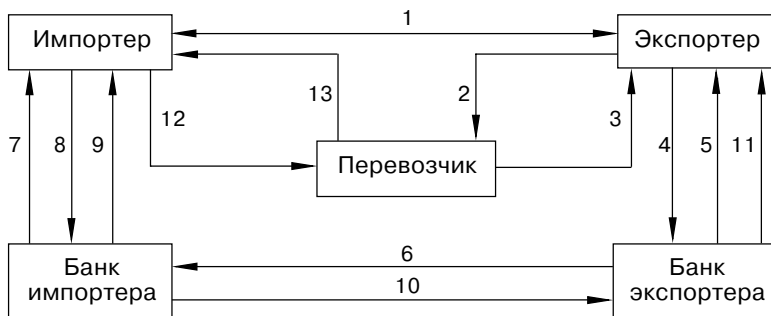
Схема расчета при аккредитиве



В соответствии с контрактом 1 импортер, получив извещение о готовности произвести отгрузку 2, подает в банк заявление об открытии аккредитива и его условиях 3. Банк экспортера, получив уведомление об открытии аккредитива 4, направляет его экспортеру 5. Экспортер производит отгрузку 6 и представляет коммерческие документы в банк 7. Банк экспортера отправляет документы в банк импортера 8, который, проверив их, переводит деньги банку экспортера 9. Банк импортера передает коммерческие документы импортеру 11, который вступает во владение товаром 12. Банк экспортера зачисляет деньги на счет экспортера и уведомляет его об этом 10.

Инкассовая форма расчетов осуществляется при посредничестве двух банков-корреспондентов: икассирующего банка экспортера и банка-плательщика импортера.

Схема расчета при инкассо



На основании контракта 1, сдав товар перевозчику 2 и получив транспортные документы 3, экспортер передает своему банку инкассовое поручение, приложив также другие документы согласно контракту 4. Один экземпляр инкассового поручения банк возвращает экспортеру в качестве расписки 5. Далее документы пересылаются банку импортера 6. Банк импортера уведомляет импортера о получении документов 7. Импортер проверяет документы и выставляет платежное поручение 8, после чего банк выдает ему товаросопроводительные документы 9, по которым он получает товар 12, 13. Платеж переводится банком-импортером банку экспортера 10, который зачисляет их на валютный счет поставщика 11.

Инкассовая форма расчетов выгодна для импортеров, поскольку она не требует изъятия значительных сумм из оборотных средств до получения товара. Экспортер несет риски, связанные с отказом импортера от платежа.

Расчеты чеками. Чеки - письменное распоряжение покупателем своему банку выплатить указанные в них суммы предъявителю (именной чек) или по их приказу другим лицам (ордерный чек). Ордерные чеки получили наибольшее распространение во внешнеэкономических операциях. После нанесения на ордерные чеки передаточной надписи (индоссамента) они могут переходить от одного держателя к другому.

Расчеты банковскими переводами. При таких расчетах продавцы направляют покупателям счета и другие документы за поставленные товары. На основании этих документов плательщики направляют в свои банки платежные поручения на перевод денег на счета продавцов. Эта форма расчетов не дает продавцам гарантии в том, что покупатели вообще оплатят поставленные товары, поэтому в условия контрактов с расчетами банковскими переводами обычно включается обязательство покупателей предоставлять продавцам финансовые гарантии платежей. Наиболее надежными являются гарантии банков, которые берут на себя обязательства осуществить за покупателей предусмотренный контрактом платеж.

Расчеты по открытому счету. Во внешней торговле эта форма применяется редко, так как предполагает полное доверие к партнеру и устойчивые связи.

Расчеты происходят так: после отгрузки товара продавец отправляет покупателю товарные документы и записывает за ним сумму отгруженного товара. Покупатель погашает задолженность или встречными поставками, или переводит средства через банк в установленные сроки после завершения поставок. Окончательное урегулирование задолженности по открытому счету производится с помощью банковского перевода, чека, векселя.

Выбор конкретной формы расчетов является предметом переговоров. Традиционно считается, что позиции экспортера сильнее, т.е. экспортер диктует условия платежа. Однако, если предложение данного товара значительно превышает спрос, то укрепляются позиции импортера.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пейро М. Международные, экономические, валютные и финансовые отношения / Пер. с франц. М., 1994.
2. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов - ЦСР 500, редакция 1993 г. (МТП). М., 1994.
3. Филатова Н.А. Расчетные и кредитные отношения во внешнеэкономических связях. М., 1993.
4. См. [2; 7]

3.6. Юридические условия

В ряде разделов внешнеэкономического контракта предусматриваются возможные последствия, которые могут иметь место из-за ненадлежащего исполнения сторонами контракта, а также меры, препятствующие возникновению различных споров в связи с исполнением контракта. Эти разделы относятся к так называемым **юридическим условиям контракта**. Они основываются на системе внутригосударственных и международных норм и правил.

Международные нормы и правила разрабатываются международными организациями. Это и межправительственные, и неправительственные организации. Наиболее важные из них:

ЮНСИТРАЛ - Комиссия ООН по праву международной торговли.

МТП - Международная торговая палата.

ЕЭК ООН - Европейская экономическая комиссия ООН.

Среди международных документов наибольшее практическое значение имеет Венская конвенция 1980 г., о которой говорилось выше.

К юридическим условиям контракта можно отнести следующие:

Гарантии

В этом разделе контракта определяются: объем предоставляемых продавцом гарантий, гарантийный срок, обязанности продавца в случае обнаружения дефектности товара или несоответствия его контракту.

Объем гарантий зависит от характера товара и технических условий контракта (например, гарантируется качество материалов, сборки и т.д.).

Гарантийный срок может исчисляться или с даты поставки, или с даты пуска в эксплуатацию.

Если в течение срока гарантии товар окажется дефектным или не будет соответствовать условиям контракта, продавец обязан за свой счет устранить недостатки согласованным в контракте способом.

Санкции

(ответственность за нарушение контракта)

В большинстве случаев контракты предусматривают материальную ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств.

Такая материальная ответственность может быть предусмотрена в форме как уплаты штрафа, так и возмещения убытков.

Штрафы обычно устанавливаются в процентах от стоимости непоставленного в срок качественного товара. Убытки подсчитываются за причиненный материальный ущерб, вызванный нарушением договорных обязательств.

Обстоятельства непреодолимой силы

(форс-мажорные обстоятельства)

Это такие обстоятельства, предугадать наступление которых заранее невозможно.

В контрактах обычно приводится согласованный перечень таких обстоятельств. При наступлении обстоятельств срок исполнения обязательств отодвигается на весь период их действия и ликвидации последствий. Стороны устанавливают предельные сроки, по истечении которых они имеют право аннулировать контракт без предъявления каких-либо претензий друг к другу по этому поводу.

Претензии. Рекламации

Претензия - это требование восстановить нарушенные права и урегулировать разногласия.

Претензии обязательно направляются до предъявления иска в арбитраж.

Рекламация - это претензия в связи с ненадлежащим качеством продукции, т.е. имеет более узкий смысл. В контракте устанавливается порядок предъявления рекламаций, сроки, права и обязанности, способы урегулирования.

Арбитраж

(арбитражная оговорка в контракте)

Прежде всего стороны должны принять все меры для того, чтобы разрешить споры и разногласия, которые могут возникнуть в ходе исполнения контракта, путем переговоров. В случае невозможности достижения мирного урегулирования спор передается в суд или арбитраж. Арбитраж по сравнению с общим судом является

наиболее удобным, быстрым и дешевым способом разрешения спора.

В контракте необходимо четко зафиксировать:

1) какой арбитраж будет рассматривать возможные споры - постоянно действующий или специально создаваемый сторонами для разрешения спора (“ad-hoc”);

2) если “ad-hoc”, то где будет проходить разбирательство, как будут назначаться арбитры и сроки рассмотрения споров;

3) право какой страны будет применяться арбитрами для разрешения спора.

В зависимости от вида арбитража российским фирмам целесообразно применять в контракте следующие арбитражные оговорки:

1. Если предусматривается постоянно действующий арбитраж, то лучше, чтобы это был Арбитраж при Торгово-промышленной палате РФ, и тогда в контракте арбитражная оговорка будет выглядеть так: “Все споры или разногласия, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат, с исключением подсудности общим судам, разрешению в Арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ в соответствии с регламентом Арбитражного суда. Решение Арбитража является окончательным и обязательным для обеих сторон”.

2. Если Арбитраж “ad-hoc”, то арбитражная оговорка будет следующей: “Любой спор, разногласие или требование, возникающие из данного договора или касающиеся его, либо его нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в арбитраже в соответствии с действующим в настоящее время Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ. Местопребыванием Арбитража будет г. Стокгольм, Швеция”.

Машины и оборудование:

детальное установление качественных характеристик. Они могут быть настолько обширны, что их перечень выносится в Приложение к контракту;

исключительное значение придается представлению полного комплекта технической документации;

непременной статьёй контракта является статья о гарантиях и их сроках;

существенной частью контракта является условие технического обслуживания (гарантийного и по истечении его срока);

значительно чаще используется способ платежа по коммерческому кредиту.

Сырьевые товары и товары народного потребления (ТНП):

внутрифирменные поставки на долгосрочной основе (между фирмами, входят в ТНК);

поставки на компенсационной основе;

долгосрочные сделки между независимыми фирмами;

исключительно важной особенностью контракта являются условия сдачи-приемки и методы определения качества и количества;

для ТНП характерно требование сертификации товаров;

в торговле ТНП широко практикуется торговля по образцам.

Прекращение контракта

Условия контракта должны обязательно предусматривать порядок прекращения контракта. Контракт может быть прекращен в связи с:

надлежащим исполнением;

соглашением сторон (оно должно быть оформлено соответствующим документом);

новацией, т.е. заменой на основании соглашения одних обязательств на другие путем заключения нового контракта;

ликвидацией юридического лица-стороны контракта (в этом случае обязательства могут перейти к правопреемнику);

невозможностью исполнения вследствие форс-мажорных обстоятельств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. М., 1994.
2. Митрович Б.Г. Рекламации в международной торговле. М., 1993.

4. ФОРМЫ И МЕТОДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Формы и методы международной торговли весьма разнообразны. Это разнообразие связано прежде всего с предметом внешнеторговой сделки, положением продавца и покупателя в конкретной ситуации, возможностями и интересами того и другого и многими другими моментами.

В этом разделе рассматриваются формы, методы и особенности торговли различными видами товаров. Особое внимание уделяется посреднической деятельности в международной торговле, а также таким специфическим ее формам, как поставки комплектного оборудования, инжиниринг, лизинг.

4.1. Особенности торговли машинами, оборудованием и сырьевыми товарами

Характерные особенности контрактов на их поставку состоят в следующем:

Машины и оборудование:

детальное установление качественных характеристик. Они могут быть настолько обширны, что их перечень выносится в Приложение к контракту;

исключительное значение придается представлению полного комплекта технической документации;

непременной статьёй контракта является статья о гарантиях и их сроках;

существенной частью контракта является условие технического обслуживания (гарантийного и по истечении его срока);

значительно чаще используется способ платежа по коммерческому кредиту.

Сырьевые товары и товары народного потребления (ТНП):

внутрифирменные поставки на долгосрочной основе (между фирмами, входят в ТНК);

поставки на компенсационной основе;

долгосрочные сделки между независимыми фирмами;

исключительно важной особенностью контракта являются условия сдачи-приемки и методы определения качества и количества;

для ТНП характерно требование сертификации товаров;

в торговле ТНП широко практикуется торговля по образцам.

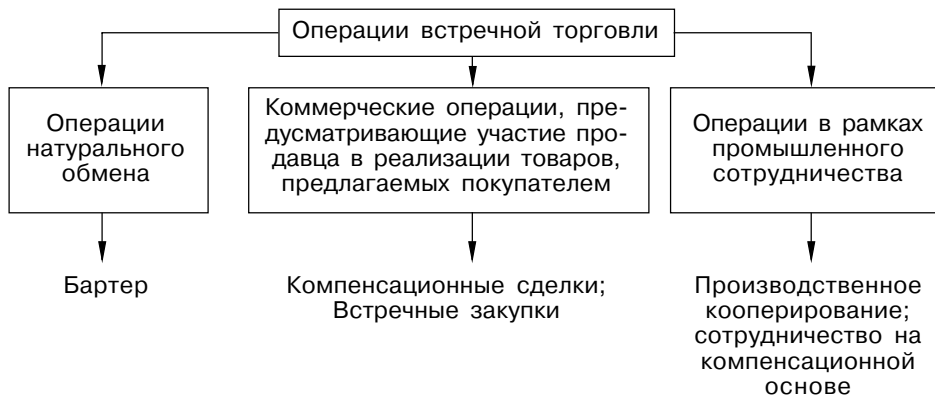
В торговле машинами и оборудованием первостепенное значение приобрели факторы неценовой конкуренции - прежде всего: высокое качество товара и краткие сроки его поставки, что находит отражение в условиях контрактов. Причем, под качеством товаров коммерческая практика предполагает не только показатели технологического свойства, но и многие другие - упаковку, маркировку, материалоемкость, энергоёмкость, степень безопасности и т.д.

Особенности торговли сырьевыми товарами связаны с условиями приемки-сдачи товаров, методами определения качества и количества. При перевозке некоторых сырьевых товаров происходят изменения в количестве и качестве сырья (влажность, усушка, порча и т.д.). В связи с этим в контрактах предусматривается окончательное определение количества и качества товара в порту выгрузки. На основании показателей окончательной приемки определяется и цена товара.

Устанавливаются скидки с цены за поставку товаров более низкого качества против зафиксированных в контракте качественных показателей и наоборот (бонификация и рефакция).

4.2. Встречные и бартерные операции

Внешняя торговля может осуществляться в виде:



1) несвязанной торговли, т.е. такой, когда предусматривается денежный расчет по сделке. Сделка не обусловливается заключением другой, обратной, в целях погашения платежей;

2) встречной торговли, при которой предусматривается полный или частичный сбалансированный обмен товарами.

Операции встречной торговли подразделяются следующим образом:

Характерной чертой **бартерной сделки** является оформление одного контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров, сбалансированные по мировым ценам.

Принципиальным отличием операций, предусматривающих участие продавца в реализации товаров, от бартера является использование в них денег и как меры стоимости, и как средства платежа.

Компенсационные сделки предусматривают частичный натуральный обмен, а частично разница в ценах покрывается денежным платежом.

Встречные закупки. При встречных закупках экспортер обязуется закупить у импортера определенное количество товаров, суммарная стоимость которых составляет заранее оговоренный процент от общей стоимости поставки самого экспортера. Стороны оформляют два отдельных контракта. Основное отличие встречных закупок от компенсационных сделок заключается в том, что платежи по первоначальной и встречной поставкам производятся независимо друг от друга. Перечисленные виды встречной торговли не предусматривают какой-либо производственной или технологической увязки обмениваемых товаров. Если встречная торговля является частью промышленного сотрудничества, оно непосредственно увязывается с производственной сферой и образует особый вид встречных поставок, к которому относятся сотрудничество на компенсационной основе и производственное кооперирование.

Встречная торговля имеет свои преимущества и недостатки. Так, преимуществами бартера являются возможность разработки новых рынков сбыта и проведения “разведки боем” в целях сбора информации и налаживания рыночных контактов перед началом коммерческих продаж на рынках менее

развитых стран, испытывающих нужду в СКВ или имеющих валютные ограничения.

Недостатками бартера являются его несоответствие принципам недискриминации и многосторонности торгового обмена, закрепленных, в частности, в документах ГАТТ-ВТО; необходимость совпадения потребностей партнеров, трудности в структурировании, исполнении контрактов, в контроле за качеством поставляемых товаров, сложность ценовых переговоров и согласования количества встречных товаров.

Компенсационные сделки достаточно широко используются в тех случаях, когда фирмы испытывают напряженную платежную ситуацию. В этом случае появляется возможность погашать кредит поставками продукции с построенного за счет этого кредита предприятия. Недостатками этих сделок являются: автономность финансовой и коммерческой сторон сделки (объемы экспорта в натуральном выражении и платежи в погашение кредитов в стоимостном выражении существуют в определенной степени независимо друг от друга); крупномасштабность сделок (в небольших сделках на компенсационной основе инофирмы менее заинтересованы).

ЛИТЕРАТУРА

1. Поляков В.Г. Бизнес с инофирмами. Новосибирск, 1994.
2. Феодорова Л.А. Внешнеэкономические контракты. Комментарии. М., 1994.
3. См. [1;2]

4.3. Торговля комплектным оборудованием

Машины и оборудование в международной торговле могут быть:

1) в виде готовых к использованию изделий (автомобили, станки, железнодорожные локомотивы и т.д.);

2) в разобранном виде для последующей сборки в стране покупателя, в виде узлов, отдельных частей (кооперация), в качестве запасных частей;

3) в виде комплектного оборудования, т.е. промышленного оборудования, объединенного в единый технологический комплекс и предназначенного для выпуска определенной продукции, готовой к потреблению или дальнейшей переработке.

Торговля комплектным оборудованием отнесена к одной из основных форм промышленного сотрудничества в области капитального строительства. Поставки комплектного оборудования позволяют экспортерам наряду со сбытом непосредственно машин и оборудования продавать услуги в виде инжиниринга, строительства, транспорта, финансовых и страховых операций, расширяя тем самым рынки сбыта и увеличивая прибыль.

Сторонами в таких международных договорах часто бывают иностранные правительственные учреждения или правительственные корпорации в качестве **заказчика**, а компания или несколько компаний из другой (других) стран в качестве **подрядчика**. С юридической точки зрения такой тип договора - это договор на выполнение работ, поставку оборудования и материалов, предоставление услуг.

При строительстве объектов на условиях "БОТ" в одних руках концентрируются функции заказчика и подрядчика, что позволяет достичь разумных компромиссов между закладываемыми проектными решениями и возможностями их практического осуществления.

В зависимости от уровня развития стран, характера и сложности строящегося объекта все из перечисленных форм торговли комплектным оборудованием обладают теми или иными преимуществами и недостатками

применительно как к заказчикам, так и к поставщикам.

Так, в зависимости от характера и объема предоставляемых услуг поставки разрозненного комплектного оборудования могут быть на двух уровнях:

1) поставщик комплектного оборудования выполняет ограниченный объем работ в виде консультаций, проектных работ, испытаний и др.;

2) объем услуг расширяется и включает выполнение монтажных работ вплоть до проведения пуско-наладочных испытаний поставленного оборудования.

Заказчик координирует работы и управляет ими.

При строительстве объектов на условиях “под ключ” совершенно иной характер ведения работ на объекте. Уже не заказчик, а поставщик координирует работы и несет ответственность за пуск полностью заверченного объекта. Он несет всю юридическую и материальную ответственность за свои действия.

При строительстве на условиях “под рынок” продавец должен гарантировать рынок сбыта для продукции построенного им предприятия или обеспечить определенный уровень рентабельности объекта.

Лишь немногие крупные компании могут принять на себя ответственность, которая вытекает из требований контрактов “под готовую продукцию” и “под рынок”.

Формы торговли комплектным оборудованием

1	Поставка разрозненного комплектного оборудования	⇒ Поставка оборудования + производственные услуги типа: проектные, шеф-монтажные (или монтажные) работы, пуско-наладочные работы. Такой вид поставки называется “техническое содействие”.
2	Строительство объектов на условиях “под ключ”	⇒ Проектирование, строительные работы, поставка комплектного оборудования, монтажные и пуско-наладочные работы, сдача объекта заказчику. Подрядчик выполняет весь комплекс работ с нулевого цикла до сдачи объекта, готового к эксплуатации.
3	Строительство объектов на условиях “под готовую продукцию”	⇒ Тот же объем, что и в 2 + вывод объекта на проектную мощность силами местного персонала (т.е. необходимо обучить местный персонал)
4	Строительство объектов на условиях “под рынок”	⇒ Тот же объем, что и в 3 + гарантия рынка сбыта для продукции построенного объекта, т.е. обеспечение определенного уровня рентабельности объекта
5	Строительство объектов на условиях “БОТ” (build, operate, transfer)	⇒ Проектирование, поставка комплектного оборудования, строительно-монтажные, пуско-наладочные работы + эксплуатация объекта в течение времени, необходимого для возмещения понесенных затрат и получения запланированной прибыли и затем безвозмездной передачи объекта заказчику.

Суть условий “БОТ” - привлечение международного консорциума для финансирования всех затрат на строительство, эксплуатацию и обслуживание объекта под гарантию правительства на приобретение продукции с объекта в течение 10-15 лет по ценам, обеспечивающим возмещение издержек и получения установленной прибыли участникам строительства объекта. По истечении обусловленного срока объект переходит в собственность заказчика без каких-либо дополнительных платежей с его стороны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Недужий И.И. Международные торги. М., 1992.
2. Зубченко Л.А., Мухетдинова Н.И. Как инвестировать за рубежом. М., 1993.

4.4. Посредники и посреднические операции во внешней торговле

Фирма может выйти на внешний рынок, используя **прямой метод**, т.е. прямые контакты с производителем товара или его потребителем. Этот метод практикуется в тех случаях когда производитель и потребитель достаточно хорошо знают друг друга, имеют устойчивые деловые связи (этот метод больше относится к поставкам машин и оборудования).

Но значительно чаще во внешней торговле используется **косвенный метод**, т.е. работа через **посредников**. Через посреднические каналы сбыта проходит более половины объема современной международной торговли.

Под **торгово-посредническими операциями** понимаются операции, связанные с куплей-продажей товаров и выполняемые по поручению производителя-экспортера (или импортера) независимым от него торговым посредником на основе заключаемого между ними соглашения или отдельного поручения.

Преимущества работы через посредников заключаются в том, что:

1) производитель-экспортер использует опыт посредников, не вкладывая значительных средств в организацию сбытовой сети;

2) посредники занимаются транспортировкой, сортировкой, упаковкой и другими операциями;

3) у крупных посредников имеются связи с банками, транспортными и страховыми компаниями.

Основные виды посредников представлены в табл. 3.

Таблица 3

Виды посредников

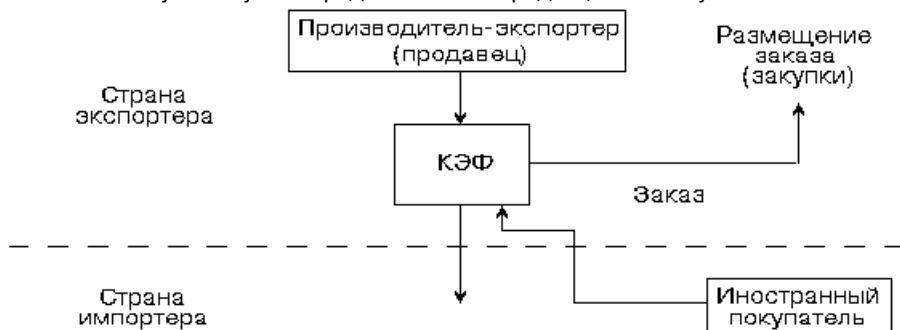
Посреднические фирмы	Посреднические операции	Характер взаимоотношений между производителем (экспортером или импортером) и торговым посредником
Торговые (дилерские) фирмы	Дилерские операции	Посредник действует от своего имени и за свой счет
Комиссионные фирмы	Комиссионные операции	Посредник действует от своего имени, но за чужой счет
Торговые агенты	Агентские операции	Посредник действует от чужого имени и за чужой счет
Брокеры	Брокерские операции	Посредник действует ни от своего, ни от чужого имени, ни за свой, ни за чужой счет

Особенности посреднических операций

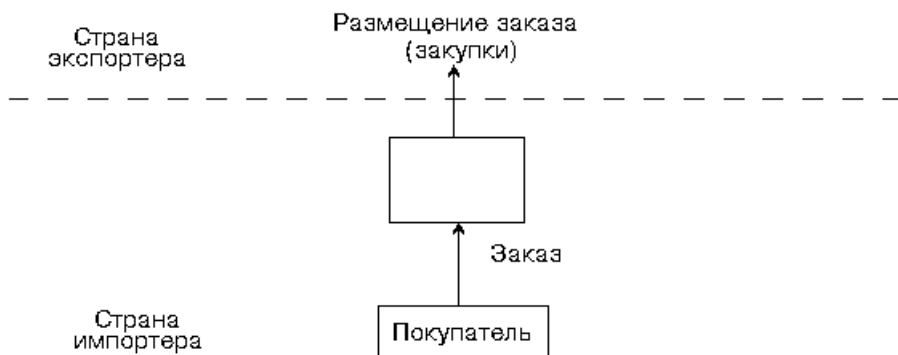
Дилерские операции - 2 вида: 1) посредник приобретает товар, становится его собственником и может реализовать его на любом рынке и по любой цене; 2) посредник получает право продажи товаров на определенных рынках, в течение согласованного срока (а иногда и по согласованной цене).

Комиссионные операции - различают комиссионные экспортные фирмы (КЭФ) и комиссионные импортные фирмы (КИФ).

КЭФ могут выступать представителем продавца или покупателя.



КИФ выступают представителем только покупателя своей страны.



Консигнация - разновидность комиссионных операций, т.е. поставщики (консигнанты) поставляют товары на склады посредников (консигнаторов), которые скупают их покупателям и переводят вырученные средства консигнантам.

Комиссионные фирмы работают на основе комиссионного договора.

Агентские операции - торговые агенты работают на основании агентского соглашения, в котором оговариваются их права, обязанности и порядок вознаграждений.

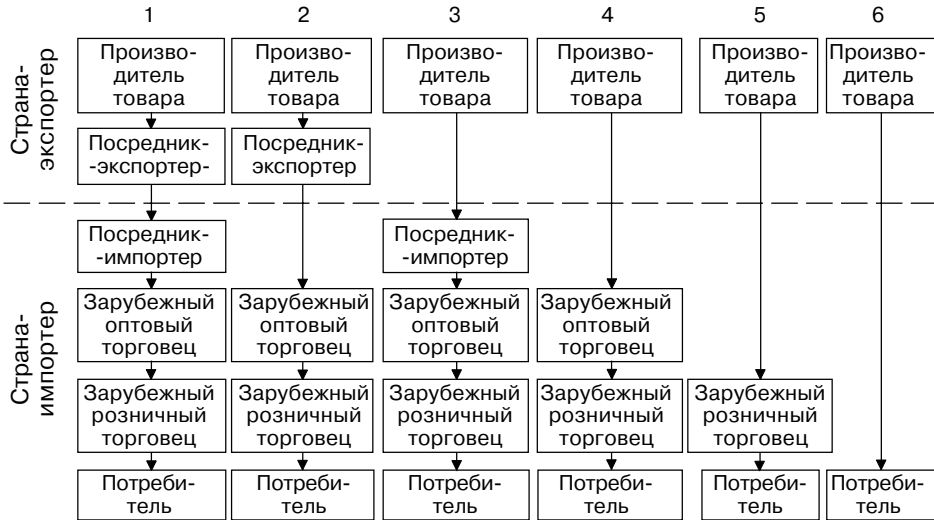
Брокерские операции - это особый вид посредничества. В отличие от агента брокер не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон и действует на основе отдельных поручений.

Между производителем товара и его потребителем может быть целая цепь посредников. Какой она должна быть - предельно короткой или многоступенчатой - зависит от вида товара, конкретного рынка, его емкости.

Ниже представлены основные схемы продвижения товара в международной торговле.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беликов Н.А. Посредническая деятельность за рубежом. Виды посредников. М., 1992.
2. Феонова Л.А. Внешнеэкономические контракты. Комментарии. М., 1994.
3. Вельяминов Г.М. Основы международного экономического права. М., 1994.



4.5. Инжиниринг

Значительно повышает эффективность продаж машин и оборудования оказание различного рода услуг, таких как консультации, разработка проектов строительства, пуск объекта в эксплуатацию, проведение изыскательских работ, разработка технико-экономического обоснования (ТЭО), маркетинговые исследования и т.д. Подобные услуги носят названия - **инжиниринга**. Ведущими экспортерами таких услуг являются специализированные инжиниринговые фирмы.

Особенности инжиниринга:

- 1) это услуги производственного назначения. Они связаны с подготовкой, обеспечением процесса производства, реализацией продукции;
- 2) это услуги по обеспечению использования доступных знаний и опыта для конкретных условий в отличие от торговли лицензиями и “ноу-хау”, где продаются не услуги, а сами знания.

Услуги типа инжиниринг подразделяются на:

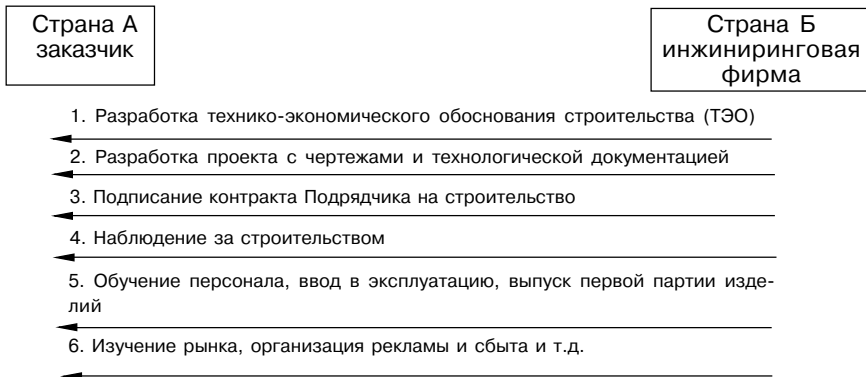
- 1) услуги, связанные с подготовкой производственного процесса. Сюда входят:
 - предпроектные услуги - изучение рынка, полевые исследования, разведка ископаемых, развитие транспортной сети, ТЭО и др.;
 - проектные услуги - проект, рабочие чертежи, технические спецификации;
 - послепроектные услуги - подготовка контрактов и контрактной документации, организация торгов, надзор за осуществлением работ, подготовка персонала, подготовка условий для сбыта продукции и др.;
- 2) услуги по обеспечению производственного процесса и реализации продукции - управление и организация производства, испытание оборудования, эксплуатация объекта, информационное обеспечение и др.

Инжиниринговые фирмы подразделяются на: проектные в строительстве,

инженерно-консультационные, фирмы в области информационного инжиниринга, маркетинговые, инжиниринговые широкого профиля в строительстве (весь комплекс услуг).

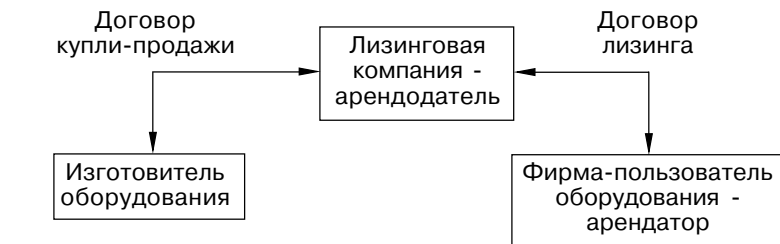
Инжиниринговые услуги оказываются на основе контракта между зарубежной инжиниринговой фирмой и заказчиком в той или иной стране. Вид контракта зависит от характера услуг. Инжиниринговая фирма может по контракту нести ответственность или за весь проект (полный инжиниринг), или только за его часть, или выполнять услуги информационного, исследовательского характера.

Схема осуществления полного инжиниринга может выглядеть следующим образом (на примере строительства):

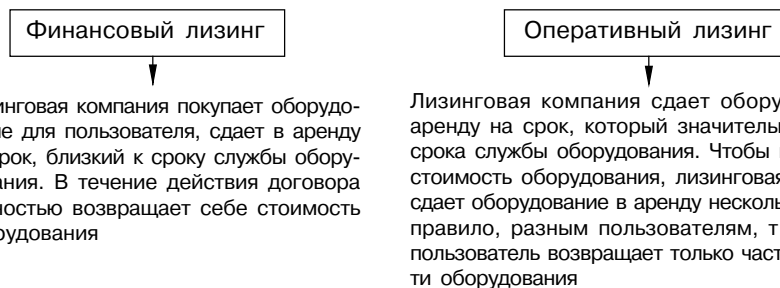


4.6. Лизинг

Лизинг (англ. leasing) - арендная форма экспорта машин и оборудования, т.е. необходимое оборудование фирма может арендовать на определенный срок с возможностью купить его по истечении срока аренды. В качестве арендодателя выступает лизинговая компания. При этом отношения складываются таким образом:



Виды лизинга



В настоящее время существует целый лизинговый бизнес. Одни фирмы содействуют лизинговым компаниям в приобретении машин и оборудования, другие ведут обслуживание арендованных товаров, третьи - специализируются на продаже машин и оборудования, бывших в употреблении.

Наибольшее распространение получили лизинговые компании, специализирующиеся на лизинге определенного оборудования (строительного, транспортного и т.д.).

Разновидности лизинговых сделок

Лизинг имеет множество разновидностей, специфика каждой зависит от конкурентных условий заключения сделок.

При сдаче в аренду крупных объектов (таких, как самолеты, суда, железнодорожное оборудование, комплексное оборудование предприятий, буровые платформы и вышки) практикуется **групповой (акционерный) лизинг** с участием нескольких компаний в роли арендодателей. В таких сделках часто используют заемные средства, полученные в банках или у других кредиторов.

Возвратный лизинг - сделка, в которой владелец имущества продает его арендодателю и затем арендует это имущество у последнего.

Лизинг, связанный с налоговыми льготами, преследует цель максимизации налоговых льгот, получаемых арендодателем или арендатором.

При **лизинге со специальными услугами** арендодатель берет на себя безусловную ответственность за ремонт и обслуживание оборудования.

Лизинг с полным набором услуг включает услуги арендодателя по ремонту, обслуживанию, страхованию имущества и выплату налогов на собственность.

Компенсационный лизинг - форма аренды, при которой арендная плата производится поставками продукции, выработанной на арендуемом оборудовании.

Международный лизинг характеризуется тем, что лизинговая компания и арендатор, лизинговая компания и поставщик или все три участника сделки находятся в разных странах.

Арендная плата

Она должна возмещать лизинговой компании рыночную стоимость закупленных машин и оборудования за вычетом их остаточной стоимости после окончания срока аренды, а также расходы на страхование, техническое обслуживание и другие и обеспечивать запланированную прибыль.

Особенности арендного договора (договора лизинга)

1. В лизинговых договорах нередко предусматривается право арендатора купить предмет аренды по истечении срока аренды.

2. Право собственности остается за арендодателем (лизинговой компанией).

3. В лизинговых договорах могут быть предусмотрены дополнительные услуги, которые предоставляет лизинговая компания - такие, как управление оборудованием, наблюдение за эксплуатацией, обеспечение запасными частями и др.

4. Ответственность по техническим гарантиям может быть возложена в договоре на арендодателя или непосредственно на изготовителя предмета аренды.

Лизинг может быть выгодным для **фирмы-пользователя** при определенных условиях, если:

1) она не располагает необходимыми ликвидными средствами;

2) оборудование требуется только на какое-то время;

3) может пользоваться налоговыми льготами в стране арендодателя (лизинговой компании);

4) может получать дополнительные услуги по обслуживанию арендуемого оборудования;

5) собственником оборудования остается лизинговая компания, арендатор освобождается от расходов, связанных с его владением.

Арендная форма экспорта машин и оборудования создает экономические выгоды для обеих сторон: арендатор (фирма-пользователь) получает возможность использовать дорогостоящую технику без больших начальных капитальных вложений, а также возможность оплаты аренды по мере получения прибыли от эксплуатации.

Арендодатель (лизинговая компания) расширяет сбыт при относительном снижении риска потерь от неплатежеспособности заказчика, так как арендная плата за весь период аренды разбивается на число платежей, изменения которых носят регрессивный характер (максимум арендных платежей в начальный период аренды).

ЛИТЕРАТУРА

1. Шитов В.Н. Консультативный инжиниринг. М., 1992.
2. Смирнов А.Л. Международный кредит. Основные виды. М., 1993.
3. Сусанян К.Г. Самые выгодные сделки: лизинг, бартер, товарообмен с зарубежными партнерами. М., 1991.
4. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование. М., 1991.
5. Перов В.А., Перова В.Л. Лизинг. М., 1992.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

- 1. Составьте логическую схему базы знаний по теме юниты.**

2. Указанные базисные условия поставки расположите последовательно одно за другим по принципу от наименьших обязанностей и расходов продавца по доставке товара до его наибольших обязанностей и расходов: FCA; DAF; CIP; DDU; DES; CPT; EXW; FAS; CFR; FOB; DDP; DEQ; CIF.

3. Представлена следующая схема продвижения товара в международной торговле:



Вычеркните лишние звенья в этой схеме, при экспорте: а) комплектного оборудования; б) одежда; в) легковых автомобилей.

4. Выявите ошибки в предложениях:

- почти все страны в целях регулирования своей внешнеэкономической деятельности применяют административные средства, экономические средства и нетарифные ограничения;
- лицензирование предполагает, что государство (через свои уполномоченные ведомства) определяет количественные квоты на импорт и экспорт отдельных товаров;
- большое распространение в межгосударственной торговле получили всевозможные технические барьеры: “жесткие” стандарты; обязательная сертификация продукции; эмбарго; повышенные санитарно-ветеринарные нормы и др.;
- таможенный тариф – это систематизированный перечень таможенных пошлин, акцизов, налогов и сборов, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях – при экспорте.
- существуют следующие формы расчетов: чеки, аккредитив, наличный расчет, инкассо, банковский перевод, открытый счет;
- аккредитив – это обязательство покупателя перевести на счет продавца деньги против представления согласованного с покупателем комплекта документов;
- “подвижная” цена – применяется в контрактах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно измениться и повлиять на цену.

5. Установите соответствие между базисными условиями поставки и видом транспорта.

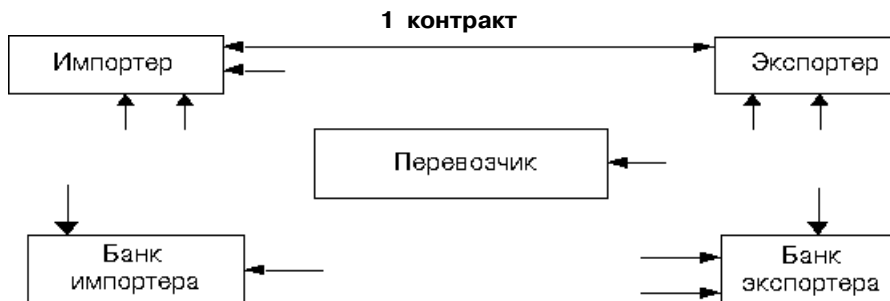
1. FAS 2. FCA 3. CPT 4. DAF 5. DES 6. EXW 7. CFR	I. Морской транспорт II. Воздушный транспорт III. Железнодорожный транспорт IV. Смешанные виды транспорта
--	--

6. Основные внешнеэкономические понятия: контракт; внешнеторговая сделка; внешнеторговая операция; коммерческое предложение; заказ. Расположите эти понятия в той логической последовательности, в которой они соответствовали бы действиям участников ВЭД.

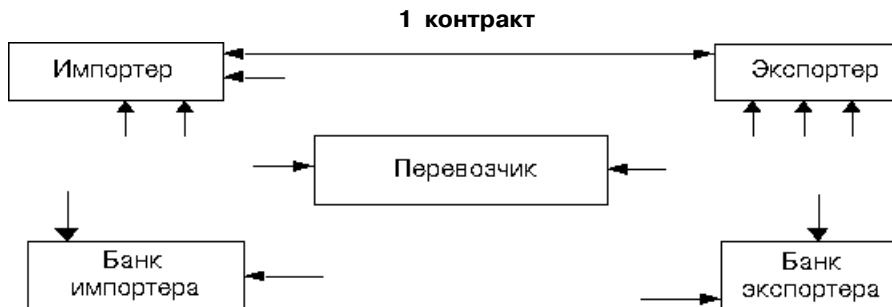
7. Распределите нижеперечисленные условия контракта на три группы условий: коммерческие; транспортные; юридические.

- Предмет контракта;
- Количество товара;
- Качество товара;
- Сроки и дата поставки;
- Цена контракта;
- Базисные условия поставки;
- Условия платежей;
- Упаковки и маркировки;
- Приемка – сдача товара;
- Порядок отгрузки;
- Санкции;
- Обязательства непреодолимой силы;
- Гарантии. Претензии по качеству и количеству;
- Страхование;
- Арбитраж.

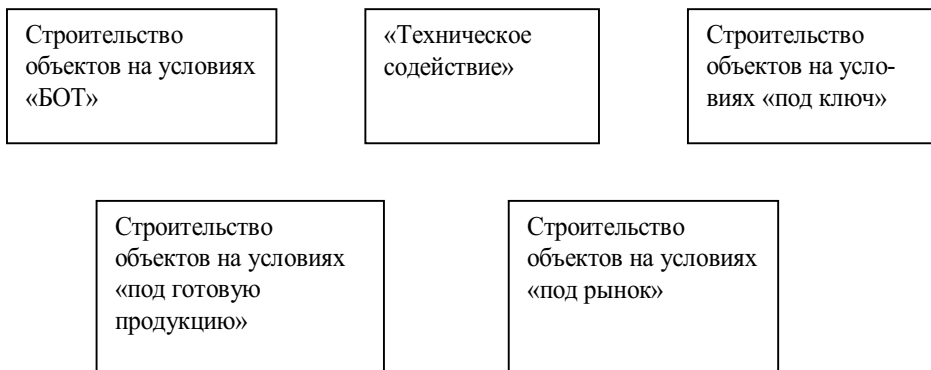
8. Обозначьте стрелками последовательность операций: при аккредитивной форме расчетов



- при инкассовой форме расчетов



9. Существуют следующие формы торговли комплектным оборудованием:



Расположите указанные формы последовательно таким образом, когда объем обязательств и ответственности Поставщика (Подрядчика) перед Показателем (Заказчиком) при переходе от одной формы к другой увеличивается.

10. К инжиниринговым услугам относятся различного рода услуги. Такие как: разработка проекта, рабочих чертежей, технических спецификаций, подготовка контрактов и контрактной документации, организация торгов, надзор за осуществлением работ, подготовка персонала, подготовка условий для сбыта продукции, управление и организация производства, испытание оборудования, эксплуатация объекта, информационное обеспечение, маркетинговые услуги.

Классифицируйте указанные инжиниринговые услуги, взяв за принцип – стадии производственного процесса (его подготовка и обеспечение).

11. “Арендная плата должна возмещать лизинговой компании рыночную стоимость закупленных машин и оборудования, а также расходы на страхование, техническое обслуживание, и другие расходы и обеспечивать запланированную прибыль”.

В этом высказывании допущена не точность. Найдите ее и объясните, почему эта неточность существенно влияет на арендную плату.

12. На внешнем рынке комиссионные операции осуществляют комиссионные экспортные фирмы (КЭФ) и комиссионные импортные фирмы (КИФ). Они работают по заказам продавцов и покупателей. Покажите на схеме как происходит реализация этих заказов КЭФ и КИФ.

Продавец

**Страна
экспорта**

КЭФ

КИФ

**Страна
импорта**

Покупатель

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФИРМЫ

ЮНИТА 1

ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Редактор Н.С. Потемкина
Оператор компьютерной верстки А.С. Поляков

Изд. лиц. ЛР № 071765 от 07.12.1998

Сдано в печать

НОУ “Современный Гуманитарный Институт”

Тираж

Заказ
