

**Министерство сельского хозяйства РФ
ФГБОУ ВПО «Брянская государственная
сельскохозяйственная академия»**

Кафедра коммерции и экономического анализа

ОЗЕРОВА Л.В.

**Организация и техника
внешнеторговых операций
Курс лекций
для бакалавров по направлению подготовки 38.03.06
Торговое дело профиль Коммерция**

Брянская область,
2015

УДК 339:658 (07)
ББК 65.428
О 46

Озерова Л.В. Организация и техника внешнеторговых операций. Курс лекций / Л.В. Озерова. - Брянск.: Издательство Брянского ГАУ, 2015. - 58 с.

Рецензенты: к.э.н., доцент кафедры коммерции и экономического анализа **Поседыко Н.А.**

Курс лекций подготовлен для бакалавров по дисциплине “Организация и техника внешнеторговых операций”, направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерция».

Рекомендовано к изданию учебно-методическим советом экономического факультета. Протокол № 6 от 28.03.2015 г.

© Озерова Л.В., 2015
© Брянский ГАУ, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
РАЗДЕЛ 1. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	6
ТЕМА 1.1. Торгово-посреднические операции.....	6
ТЕМА 1.2. Торговые операции состязательного типа.....	10
РАЗДЕЛ 2. ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.....	10
ТЕМА 2.1. Международная торговля сырьевыми товарами, машинами и оборудованием.....	11
ТЕМА 2.2. Международная торговля кооперируемой продукцией, товарообменные операции и услуги на мировом рынке.....	12
ТЕМА 2.3. Международная торговля научно-техническими достижениями.....	16
РАЗДЕЛ 3. ПОДГОТОВКА, ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ И СДЕЛОК.....	21
ТЕМА 3.1. Контракт купли-продажи, его структура.....	21
ТЕМА 3.2. Процедура заключения внешнеторговых сделок.....	42
РАЗДЕЛ 4. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	46
ТЕМА 4.1. Международные расчеты.....	46
ТЕМА 4.2. Совершенствование валютно-финансовых отношений. Валютные риски.....	53
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	57

ВВЕДЕНИЕ

Одним из основных направлений внешнеэкономической деятельности является международная торговля. В международной торговле объектами коммерческих операций являются материально-вещественная продукция и услуги, включая результаты производственного и научно-технического сотрудничества, которые приобретают при обмене стоимость, то есть становятся товаром. Международные коммерческие операции, хотя и подчиняются нормам российского права, но отличаются своими правилами, нормами и обычаями от сделок внутри страны, в том числе и тем, что они регулируются международными нормативными актами.

Для развития внешнеэкономической деятельности торговых предприятий важное значение имеет изучение и обобщение мирового и российского опыта торговой внешнеэкономической деятельности.

Целью курса «Организация и техника внешнеторговых операций» является введение слушателей в сферу внешнеэкономической деятельности: ознакомление их с основными видами внешнеторговых сделок, особенностями организации внешней торговли основными группами товаров, коммерческими методами и техникой осуществления внешнеторговой деятельности. Важное место в курсе отводится структуре и содержанию внешнеторгового контракта, процедуре и подготовке переговоров по заключению внешнеторговых сделок.

Основная задача курса - освоение теории и практики осуществления коммерческих операций в целях квалифицированного решения вопросов, стоящих перед российскими предпринимателями на внешнем рынке, избегания ошибок в этой сфере деятельности и повышения эффективности их внешнеторговых операций.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у студента следующих компетенций:

ОК-1 - владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения.

ПК-2 - умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

ПК-10 - способность выбирать деловых партнёров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

РАЗДЕЛ 1. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

ТЕМА 1.1. Торгово-посреднические операции

1. Необходимость использования торговых посредников во внешней торговле.
2. Операции по договорам комиссии и консигнации.
3. Операции с участием простых и сбытовых посредников, поверенных, торговых агентов.

1. Необходимость использования торговых посредников во внешней торговле

К основным формам реализации товаров на внешнем рынке, способствующим оптовой реализации отдельных групп товаров и обеспечивающим размещение производственных заказов, относятся товарные биржи, аукционы, международные торги.

К посредникам, способствующим оптовой реализации (закупке) товаров широкого потребления, выполнению представительских и других услуг на договорной основе на внешнем рынке, следует отнести простых посредников, поверенных, комиссионеров, консигнаторов, дистрибьюторов, торговых агентов.

Торговые посредники есть в России и зарубежом. К ним также относятся разного рода экспортно-импортные внешнеторговые организации, торговые дома, фирмы.

Необходимость использования торговых посредников обусловлена тем, что у многих коммерческих предприятий, фирм, акционерных обществ отсутствует опыт самостоятельного исследования внешнего рынка, поиска выгодных иностранных контрагентов, квалифицированного осуществления взаимных расчётов, чёткого и правильного формулирования условий контрактов и т.п.

Главная цель привлечения посредников – повышение экономичности внешнеторговых операций.

Факторы повышения экономичности внешнеторговых операций:

- повышение оперативности при сбыте товаров;
- реализация товаров на более благоприятных для продавца условиях за счёт быстрого учёта посредниками конъюнктуры товаров на внешнем рынке;
- повышение конкурентоспособности товаров благодаря сокращению сроков поставок со складов;
- привлечение финансовых средств посредников в виде авансов, кредитов на создание их сбытовой сети;
- получение достоверной информации от посредника об оценке качества и конкурентных свойствах товара.

2. Операции по договорам комиссии и консигнации

В случае выхода за рубеж самостоятельно экспортёры и импортёры (ими могут быть акционерные общества, заготовительные и производственные предприятия, кооперативы и т.д.) могут обратиться к посредникам (лицам, фирмам) со следующими видами договоров: комиссии и консигнации.

Договоры комиссии позволяют посреднику-комиссионеру заключать контракты от своего имени, но за счет поставщиков-комитентов. В договорах комиссии определяются рамки полномочий, обязательства по рекламе, изучению рыночной конъюнктуры и др., а также определяются размеры комиссионных вознаграждений.

Порядок проведения операций по договору комиссии может осуществляться следующим образом:

- отыскивается комиссионер, имеющий опыт продажи товаров на хорошо известном ему рынке;
- с комиссионером комитент заключает договор о поставке товаров на реализацию;
- комиссионер отыскивает покупателя и заключает с ним от своего имени договор купли-продажи, извещая об этом комитента;
- получив копию контракта, комитент должен выполнить его условия;
- по результатам торговых операций осуществляется вознаграждение комиссионера.

Комиссионные вознаграждения устанавливаются в виде определенного процента от стоимости реализованных комиссионером товаров.

Договоры консигнации представляют собой разновидность договоров комиссии. Консигнация - это предоставление товара в распоряжение агента-консигнатора на определенный срок для реализации, при этом собственником остается владелец товара - консигнант.

В договорах консигнации обязательно указываются сроки реализации товара, при достижении которых оставшиеся товары возвращаются владельцам.

Консигнация может быть частично возвратной, безвозвратной и возвратной (все непроданные товары возвращаются хозяину).

3. Операции с участием простых и сбытовых посредников, доверенных, торговых агентов

При самостоятельном выходе за рубеж акционерное общество, предприятие, кооператив могут также заключить договор с простыми и сбытовыми посредниками, доверенными и с торговыми агентами на продажу или закупку товаров.

К простым посредникам относят торговые фирмы, лица и предприятия, которые отыскивают продавцов и покупателей, сводят их, но сами не принимают непосредственного участия в контрактах ни от своего имени, ни своими средствами. Посредники подобного рода называются брокерами, брокерскими фирмами. За услуги брокеры получают вознаграждение.

Для выполнения внешнеторговых операций необходимы также посредники, которые могут исследовать рынки, рекламировать товар, создавать в деловом мире благоприятное мнение об экспортерах, сообщать о намечающихся закупках и международных торгах, организовывать встречи с потенциальными контрагентами, содействовать в разработке позиций контрактов.

Существенно отличаются от простых посредников сбытовые дистрибьюторы, или их еще называют купцами (рис. 5). Эти торговые фирмы сами заключают контракты купли-продажи как с экспортерами, так и с потребителями товаров.

Через сбытовых посредников проходит основной объем международной торговли. Экспортеры устанавливают с ними соглашения на длительное сотрудничество с соблюдением целого комплекса прав и обязанностей.

Соглашения со сбытовыми посредниками определяют перечень сбываемых товаров, регион, условия работы на рынке, обязательства по периодам сбыта, изучение конъюнктуры рынка, рекламу, условия содержания товаров на складе, предпродажный сервис и налаживание системы технического обслуживания машин и оборудования.

В западноевропейских странах предприятия и организации Российской Федерации могут обратиться к помощи торговых агентов при купле-продаже товаров.

К торговым агентам относятся фирмы, лица, организации, которые на основании договоров с экспортерами и импортерами получают право содействовать заключению сделок или заключать их.

Фактически торговые агенты - это посредники, взаимодействие с которыми строится на основе договоров поручения и простого посредничества. В Англии и США к агентам относят посредников, действующих для экспортеров и импортеров от их имени. Во внешнеторговых отношениях именно эта терминология получила наибольшее распространение.

При заключении агентских соглашений очень важно учесть основные коммерческие и политические риски.

ТЕМА 1.2. Торговые операции состязательного типа

1. Использование товарных бирж во внешнеторговых операциях.
2. Подготовка и проведение международных торгов.

1. Использование товарных бирж во внешнеторговых операциях.

Товарная биржа – это постоянно действующий рынок, на котором продаются и покупаются однородные товары без их предъявления (зерно, лес, нефть, цветные металлы и др.) по описанию или по образцам.

В настоящее время в международной торговле преобладают фьючерсные товарные биржи, а также осуществляется торговля на биржах реального товара.

Биржевые операции оказывают большое влияние на цены мирового рынка и конкретных контрактов, на оценку результатов хозяйственной деятельности промышленных и торговых фирм.

Биржа обеспечивает место для встречи покупателей и продавцов, заключающих сделку. Она устанавливает для всех участников торговли общие принципы осуществления сделок в определенное время дня, разрабатывает единые правила и нормы взаимодействия сторон, в которых могут быть определены количество, качество, условия поставки и платежей.

Биржи наблюдают за сортировкой, взвешиванием и проверкой качества товаров, поступающих и отправляемых со складов биржи; накапливают и распространяют информацию о ценах на товары; обеспечивают полное выполнение условий контрактов и финансовых обязательств сторон.

В основном к биржевым товарам относится сельхозпродукция, минеральное сырьё и продукты его переработки.

Характерные свойства биржи:

- осуществление купли-продажи не товаров как таковых, а контрактов на их поставку;
- продажа контрактов только на стандартизируемые виды товаров, которые можно продавать крупными партиями по образцам или техническому описанию;
- регулярность торгов, которая позволяет сосредоточить на бирже большое число покупателей, продавцов, определить базисные рыночные цены;
- свободная купля-продажа и продажа контрактов, когда покупатель волен выбрать продавца, а продавец – покупателя;
- свободное движение рыночных цен, формирующихся под влиянием реального соотношения спроса и предложения;
- осуществление торгов по единым биржевым правилам, действие которых организует рынок;

- активное и непосредственное участие в торгах биржевых посредников (брокеров).

По форме организации биржи делятся на:

- публичные – на которых право совершать сделки предоставляется как членам биржи, так и предпринимателям;

- частные – обслуживают только своих членов, наделённых монопольным правом на заключение сделок.

Особенности осуществления фьючерсных сделок.

2. Подготовка и проведение международных торгов

Торги - это способ выдачи заказов на поставку крупного оборудования или на строительство объектов на основании заранее разработанных условий, изложенных в специальном документе - тендере, на основе конкурса, проводимого заказчиком (покупателем) между несколькими поставщиками (продавцами).

С помощью торгов в настоящее время размещают заказы на поставку машин и оборудования, проведение научных, проектных, изыскательских и строительных работ.

Правительства многих стран поощряют размещения заказов организации совместно с госсектором через торги.

Торги могут быть открытые и закрытые. Открытые торги объявляются в газетах и журналах. Участвовать в них могут все желающие. Степень сложности выполняемых работ при открытых торгах ниже, чем при закрытых.

РАЗДЕЛ 2. ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

ТЕМА 2.1. Международная торговля сырьевыми товарами, машинами и оборудованием

1. Основные операции в процессе купли-продажи сырьевых, продовольственных товаров и материалов.

2. Общие тенденции торговли сырьевыми и сельскохозяйственными товарами

3. Особенности торговли промышленными товарами, машинами и оборудованием.

1. Основные операции в процессе купли-продажи сырьевых, продовольственных товаров и материалов

Основную часть экспортных поставок России составляют сырьевые товары и энергоресурсы. В мировой торговле все виды сырья, не-

обходимые для промышленности, делятся на 2 большие группы: промышленное сырьё и сельскохозяйственное.

Сырьё, продукция, создающие материальную основу товара, являются основными материалами. Промышленное сырьё делится на сырьё минерального происхождения (руды, уголь, нефть, соль, другие ископаемые) и сырьё, полученное искусственным путем (синтетический каучук, искусственные волокна, пластмассы и т.д.). На долю промышленного сырья минерального происхождения приходится почти 80%.

По формам международной торговли сырьевые товары делятся на биржевые (зерновые, сахар, натуральный каучук, хлопок, цветные металлы) и небиржевые (природный газ, уголь, руды, черные металлы, целлюлозно-бумажные и др.). Товары второй группы реализуются по контрактам с различными сроками действия.

2. Общие тенденции торговли сырьевыми и сельскохозяйственными товарами

С 1990-х гг. на мировом рынке сложился ряд особенностей и факторов, влияющих на конъюнктуру сырьевых, сельскохозяйственных товаров и материалов.

Во-первых, наблюдается тенденция роста цен на сырьевые товары, материалы, а также топливо.

Во-вторых, более быстрыми темпами среди сырьевых товаров растет экспорт нефти, газа, пшеницы.

В-третьих, в странах с развитой рыночной экономикой в 1970-1980-е гг. был реализован ряд специальных программ, направленных на целевое сокращение потребления энергии и материалов.

В-четвертых, в мире наблюдается тенденция перевода ряда экологически опасных производств в развивающиеся страны, поэтому в них резко увеличивается производство стали, азотных удобрений, нефтехимических продуктов, цветной металлургии.

В-пятых, увеличивается число долгосрочных соглашений на поставку важнейших видов сырья: до 15-20 лет и более.

В-шестых, наблюдается еще одна особенность торговли сырьем и сельскохозяйственными товарами - активное влияние транснациональных корпораций на ход, объемы, цены поставляемой продукции.

В-седьмых, в большинстве развитых стран с рыночной экономикой на защиту интересов рыночных структур встают и их правительства, которые путем бюджетных ассигнований, регулирования экономики, аграрных программ, таможенной политики, ценовых ограничений, регулирования валютного курса существенно облегчают деятельность экспортеров сырья и сельхозпродукции.

3. Особенности торговли промышленными товарами, машинами и оборудованием

Непродовольственные товары, необходимые для использования в качестве полуфабрикатов и комплектующих деталей в различных отраслях промышленности.

Их называют товарами промышленного назначения: металлопрокат, подшипники, комплектующие узлы, агрегаты, станки и т.п.

Товары, используемые для удовлетворения личных потребностей населения или товары широкого потребления - обувь, одежда, белье, посуда, культтовары, товары длительного пользования и др.

Товары, необходимые для удовлетворения социально-бытовых потребностей общества - для здравоохранения, для защиты окружающей среды, дорожного строительства и т.д.

В настоящее время имеется отставание технического уровня многих видов отечественной продукции от требований мирового рынка.

В связи с этим в России импорт машиностроительной продукции превышает экспорт в несколько раз. Основные причины неблагоприятного положения в машиностроении такие: низкие темпы внедрения в технологию результатов научно-исследовательских и конструкторских работ, неудовлетворительные технико-экономические характеристики и низкое качество, высокая материал- и энергоемкость, низкий уровень технического обслуживания и нехватка запчастей, неудовлетворительная договорная дисциплина, слабое участие в международной кооперации и специализации; несоблюдение, недоучет рекомендаций международных организаций по стандартизации; уход от требований международных рынков.

В связи с этим необходим комплекс мер по улучшению конструкторских, технологических работ и по совершенствованию коммерческой работы на внешнем рынке, а также следует использовать различные пути приспособления продукции к требованиям зарубежных импортеров.

ТЕМА 2.2. Международная торговля кооперируемой продукцией, товарообменные операции и услуги на мировом рынке

1. Производственная и сбытовая кооперация.
2. Товарообменные операции.
3. Услуги на мировом рынке.
4. Операции по иностранному туризму.

1. Производственная и сбытовая кооперация

Основным фактором развития производственной и сбытовой кооперации следует считать научно-технический прогресс (НТП).

Сбытовая кооперация - это сотрудничество хозяйственно независимых предприятий, которые вкладывают средства в совместные мероприятия по сбыту производимой ими продукции.

В настоящее время происходит слияние производственной кооперации со сбытовой. Наибольшее развитие международная производственно-сбытовая кооперация получила в станкостроении, робототехнике, самолетостроении, автомобилестроении.

Наиболее прогрессивной разновидностью производственно-сбытовой кооперации является консорциум, представляющий временный союз хозяйственно обособленных фирм.

В консорциумы объединяются поставщики промышленного оборудования и инжиниринговые компании, некоторые из них, в свою очередь, являются крупными международными корпорациями, инжиниринговыми фирмами.

2. Товарообменные операции

Товарообменные операции (встречная торговля) являются часто применяемыми международными торговыми действиями. К товарообменным операциям относятся внешнеторговые операции, при совершении которых в контрактах указываются твердые обязательства экспортеров и импортеров осуществить полный или частично сбалансированный обмен товарами. При неполном сбалансированном обмене разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Импортеры всегда заинтересованы в развитии встречной торговли, их поддерживают и правительства, так как возникает возможность развития национального экспорта.

Особенностью встречной торговли является расширение практики встречных закупок экспортерами товаров, которые не могут быть ими использованы в собственном производстве, а заранее предназначаются для последующей продажи на внешнем или внутреннем рынке.

Специфика встречной торговли оказывает большое влияние на технику операций. Обязательным звеном во встречной торговле являются банки, выдающие сторонам необходимые кредиты и осуществляющие взаиморасчеты в порядке, гарантирующем выполнение встречных обязательств по поставкам и платежам, не совпадающим при встречной торговле, и контрагенты вынуждены обращаться за кредитами в банк.

Если операции во встречной торговле носят регулярный характер, взаимные расчеты между сторонами осуществляются через открытые счета с подтверждением сальдо в конце периода.

Встречные закупки осуществляются в счет обязательств, принятых экспортерами в контрактах на продажу основных товаров. Обычно это

происходит под давлением импортеров и в результате конкуренции экспортеров.

Размер встречных обязательств может колебаться от 5 до 100% суммы экспортных контрактов. Встречные закупки влияют на изменение экспортных цен в сторону их роста.

Разновидностью сделок по встречной закупке являются сделки «свич», которые в правовом и коммерческом смысле представляют собой передачу экспортером своих обязательств по встречной закупке третьему лицу, с которым экспортер достиг соответствующего соглашения.

3. Услуги на мировом рынке

Специфическая особенность услуги как товара состоит в том, что она не имеет вещественной формы, а выступает как результат определенной деятельности.

Вместе с рынком товаров, капиталов, рабочей силы имеется и мировой рынок услуг. Находящиеся на рынке услуги разнообразны и распадаются на отдельные узкие рынки: факторинга, транспортных перевозок, туризма, банковских операций, посреднических и др. В сфере услуг размещено 40% объема иностранных прямых инвестиций в мировой экономике.

Услуги, в отличие от товаров, производятся и потребляются одновременно и не нуждаются в хранении, а также большинство услуг основано на непосредственном прямом контакте между их производителями и потребителями (за исключением услуг, оказываемых с помощью ЭВМ).

Торговля услугами тесно связана с торговлей товарами, особенно ЭВМ, машинами, оборудованием и способствует расширению продажи этих товаров.

Сфера услуг лучше защищена государством от иностранной конкуренции, а также такие виды услуг, как финансовые и страховые, транспорт, связь, наука, образование, медицина во многих странах реализуются госсектором в значительном объеме.

В связи с этим возникает необходимость международного регулирования торговли услугами.

Первый регулятор - двусторонние соглашения, как отраслевые (транспорт, связь), так и торгово-экономические.

Второй регулятор - многостороннее регулирование внутри интеграционных объединений. Например, снятие ряда ограничений в ЕС позволяет снизить цены на услуги от 4 до 21%.

Третий регулятор - на основе международных организаций.

4. Операции по иностранному туризму

Операции по иностранному туризму - это вид деятельности, направленный на предоставление различного рода туристических услуг и товаров туристического спроса для удовлетворения широкого круга культурных и духовных потребностей иностранных туристов.

Международный туризм как одна из форм внешнеэкономической деятельности приобрел огромные масштабы и стал оказывать существенное влияние на политические, экономические и культурные связи между странами. Самый большой вклад в международную торговлю услугами вносит туризм.

В основе развития международного туризма лежат следующие факторы:

- расширение объема деловых поездок и поездок с познавательными целями за счет экономического роста и социального прогресса;
- удешевление поездок благодаря совершенствованию всех видов транспорта;
- увеличение числа наемных рабочих и служащих в развитых странах и повышение их материального и культурного уровня;
- интенсификация труда и получение трудящимися более продолжительных отпусков;
- развитие межгосударственных и культурных обменов между странами;
- развитие сферы перевозок и технологический прогресс в области телекоммуникаций;
- ослабление ограничений на вывоз валюты во многих странах и упрощение пограничных формальностей.

Под туристической индустрией понимается совокупность производственных, транспортных и торговых предприятий, производящих и реализующих туристические услуги и товары туристического спроса. С развитием массового организованного туризма и переходом его на новую основу, опирающуюся на развитую туристическую индустрию и современные средства транспорта, произошли некоторые изменения в формах организации международного туризма.

Туристические агентства - это розничные фирмы, выполняющие роль посредников между туроператорскими фирмами и обслуживающими предприятиями, с одной стороны, и клиентами-туристами - с другой.

Туроператорские фирмы — это, прежде всего оптовые фирмы, выступающие посредниками между предприятиями туристической индустрии и турагентствами.

Туристические корпорации - это крупные предприятия, которые путем участия объединяют широкий круг фирм, представляющих различные виды туристических услуг.

На мировом рынке сравнительно недавно появился новый вид размещения туристов - таймшер. Это не продажа стандартной недвижимости и не размещение в гостинице, а что-то среднее между ними - собственность, ограниченная пользование во времени. За единицу времени принимается одна неделя.

ТЕМА 2.3. Международная торговля научно-техническими достижениями

1. Основные формы научно-технического сотрудничества и операции по торговле лицензиями и ноу-хау.
2. Инжиниринговые операции.
3. Финансовый лизинг.

1. Основные формы научно-технического сотрудничества и операции по торговле лицензиями и ноу-хау

Научно-технической революции (НТР) в современном обществе присущи необычайно широкие масштабы, накопление и интенсивное использование научных знаний.

В результате действия НТР происходит так называемый ассортиментный взрыв, который проявляется в значительном увеличении новых видов изделий в общем объеме производства. Необходимость выпуска новых изделий требует обновления оборудования, создания новых технологий, повышения качества создаваемой продукции, технического перевооружения производства.

Основными формами сотрудничества являются:

- координация научных исследований;
- договорная кооперация;
- проведение совместных исследований и разработок.

В международном кодексе поведения в области передачи технологий, разработанном Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), определены виды сделок, регулирующие порядок передачи технологий и различных технологических новшеств:

1. Передача, продажа или предоставление по лицензии всех форм промышленной собственности, запатентованных лицензиаром.
2. Предоставление ноу-хау и технологического опыта (непатентованные новшества).
3. Предоставление технологических знаний, необходимых для монтажа и использования машин и оборудования.
4. Промышленное и технологическое сотрудничество по содержанию машин, оборудования.

5. оказание инжиниринговых услуг - расчёт технико-экономического обоснования, технологического проекта, консультации, технический надзор и т.п.

6. Передача технологий на основе инвестиционного сотрудничества – продажа техники и технологии, надзор, обучение специалистов.

Все подходы дают возможность привлечь передовую технологию и наладить собственное производство на основе мировых достижений.

Все подходы дают возможность привлечь передовую технологию и наладить собственное производство на основе мировых достижений.

Лицензия – разрешение на передачу физическими или юридическими лицами (лицензиарами) принадлежащих им прав на использование изобретения, промышленного образца другим физическим или юридическим лицом (лицензиатом).

В последние 3-5 лет годовой объём международной торговли лицензиями составил около 15 млрд. долл.

В большинстве зарубежных стран изобретения являются собственностью разработавших их лиц и организаций. Охрана собственности на изобретения осуществляется **патентами** - официальными документами, подтверждающими монопольное право изобретателя или его правопреемника на владение, использование и распоряжение изобретением на определённой территории в течение установленного времени.

Наряду с лицензиями большим спросом на внешнем рынке пользуются **ноу-хау**, представляющие знания и опыт, способы и навыки в проектировании, строительстве, медицине, экономике, управлении и т.п.

В международной практике торговли имеются две группы лицензий: чистые и сопутствующие. **Чистые лицензии** являются объектом лицензионных соглашений, основное содержание которых заключается в передаче прав на предмет изобретения или ноу-хау.

Сопутствующие лицензии включаются в общие договоры о поставках продукции, чаще всего комплектного оборудования, и при этом отдельные лицензионные соглашения не подписываются.

Торговлю лицензию осуществляют также транснациональные компании, использующие трансфертные цены. В международной практике торговли имеются такие группы лицензионных договоров, как договор о простой лицензии, договор об исключительной лицензии, договор о полной лицензии.

Договор о простой лицензии не ограничивает прав лицензиаров продавать аналогичные лицензии другим лицензиатам, самостоятельно производить продукцию на основе её и сбывать на той же территории.

Договор об исключительной лицензии даёт лицензиату монопольное право на её использование, включая перепродажу лицам в пределах оговоренной территории. Лицензиар не может продавать эту

лицензию на договорной территории, а также производить продукцию на её основе на этой территории.

При продаже полной лицензии лицензиар полностью лишается прав на изобретение.

3. Инжиниринговые операции

Международный инжиниринг - это выполнение комплекса операций по оказанию услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера, осуществляемых специализированными инженерно-консультационными промышленными, строительными и другими компаниями.

Торговля инжиниринговыми услугами получила развитие под воздействием научно-технической революции.

Первая особенность инжиниринга - функционирование в качестве одной из услуг производственного назначения, реализуемой не в вещественной форме продукта, а в полезном эффекте; например, проектирование, консультирование, обучение.

Второй особенностью инжиниринговых услуг является то, что они связаны с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализацией, рассчитанных на промежуточное и конечное потребление реальных благ и услуг.

Третья особенность инжиниринга заключается в том, что ему присущи коммерческие свойства, проявляющиеся в процессе купли-продажи.

Четвертая особенность инжиниринга - это его отличие от лицензий и ноу-хау. Объектом купли-продажи на рынке инжиниринга являются услуги по подготовке, систематизации, приспособлению к использованию в конкретных условиях и передаче доступных любым квалифицированным специалистам научно-технических, производственных знаний и опыта. Такого рода услуги являются воспроизводимыми, т.е. их могут оказать многие фирмы. В то же время продажа лицензий, ноу-хау, новых технологий осуществляется их реальным владельцем или автором.

Инжиниринговые фирмы занимаются разработкой новейших методов планирования производства продукции на основе маркетинговых исследований рынка, новых подходов к учету и отчетности, модернизации структур управления, контроля качества продукции и т.п.

4. Финансовый лизинг

Финансовый лизинг (аренда) представляет собой хозяйственную операцию, предусматривающую приобретение лизингодателем по заказу лизингополучателя основных средств с дальнейшей передачей их

в пользование лизингополучателя на срок, не превышающий периода полной их амортизации с обязательной последующей передачей права собственности на эти основные средства лизингополучателю. Финансовый лизинг рассматривается как один из видов финансового кредита. Основные средства, переданные в финансовый лизинг, включаются в состав основных средств лизингополучателя.

Финансовый лизинг в международной практике характеризуется такими терминами, как «капитальный лизинг» или «лизинг с полной окупаемостью лизингуемого актива», и его можно описывать сложной системой экономических отношений - арендных, торговых, кредитных и т.п. Кредитные отношения финансового лизинга характеризуются многоаспектностью, проявляемой в достаточно широком диапазоне. Эти кредитные аспекты финансового лизинга проявляются в следующем:

- в обеспечении потребности в наиболее дефицитном виде заемного капитала - долгосрочном кредите;

- обеспечении полного объема удовлетворения конкретной целевой потребности предприятия в заемных средствах;

- автоматическом формировании полного обеспечения кредита, что снижает стоимость его привлечения;

- обеспечении покрытия «налоговым щитом» всего объема привлекаемого кредита. Лизинговые платежи, обеспечивающие амортизацию всей суммы основного долга по привлекаемому кредиту, входят в состав издержек предприятия и уменьшают соответствующим образом сумму его налогооблагаемой прибыли. По банковскому кредиту аналогичный «налоговый щит» распространяется лишь на платежи по обслуживанию кредита, а не на сумму основного долга по нему. Кроме того, определенная система налоговых льгот распространяется и на лизингодателя;

- обеспечении более широкого диапазона форм платежей, связанных с обслуживанием долга. В отличие от банковского кредита, где обслуживание долга и возврат основной его суммы осуществляется в форме денежных платежей, финансовый лизинг предусматривает возможность осуществления таких платежей в иных формах, например, в форме поставок продукции, произведенной с участием лизингуемых активов;

- обеспечении большей гибкости в сроках платежей, связанных с обслуживанием долга;

- осуществлении более упрощенной процедуры оформления кредита в сравнении с банковской;

- снижении стоимости кредита за счет ликвидационной стоимости лизингуемого актива;

- отсутствию на предприятии фонда погашения основного долга в

связи с постепенностью его амортизации.

Рассмотренные кредитные аспекты финансового лизинга определяют его как достаточно привлекательный кредитный инструмент в процессе привлечения предприятием заемного капитала для обеспечения своего экономического развития.

Управление финансовым лизингом на предприятии связано с использованием различных его видов, которые можно классифицировать по ряду признаков.

1. По составу участников лизинговой операции различают:

а) прямой лизинг, характеризующий лизинговую операцию, которая осуществляется между лизингодателем и лизингополучателем без посредников. Одной из форм прямого лизинга является сдача актива в лизинг непосредственным его производителем, что значительно снижает затраты на осуществление лизинговой операции и упрощает процедуру заключения лизинговой сделки. Второй из форм прямого лизинга является так называемый возвратный лизинг, при котором предприятие продает свой актив будущему лизингодателю, а затем само же арендует этот актив.

При обеих формах прямого лизинга участие третьих лиц в лизинговой операции не предусматривается;

б) косвенный лизинг, характеризующий лизинговую операцию, при которой передача арендуемого имущества лизингополучателю осуществляется через посредников.

В виде косвенного лизинга осуществляется в настоящее время преобладающая часть операций финансового лизинга.

2. По региональной принадлежности участников лизинговой операции выделяют:

а) внутренний лизинг, характеризующий лизинговую операцию, все участники которой являются резидентами данной страны;

б) внешний (международный) лизинг, связанный с лизинговыми операциями, осуществляемыми участниками из разных стран. На современном этапе внешний финансовый лизинг используется, как правило, при совершении лизинговых операций совместными предприятиями с участием иностранного капитала.

3. По лизингуемому объекту выделяют:

а) лизинг движимого имущества, представляющий собой основную форму лизинговых операций, законодательно регулируемых в нашей стране.

Как правило, объектом такого вида финансового лизинга являются машины и оборудование, входящие в состав операционных основных средств;

б) лизинг недвижимого имущества, заключающийся в покупке или строительстве по поручению лизингополучателя отдельных объек-

тов недвижимости производственного, социального или другого назначения с их передачей ему на условиях финансового лизинга. Этот вид лизинга пока еще не получил распространения в нашей стране.

4. По формам лизинговых платежей различают:

а) денежный лизинг, характеризуемый платежами по лизинговому соглашению исключительно в денежной форме.

Этот вид лизинга является наиболее распространенным в системе осуществления предприятием финансового лизинга;

б) компенсационный лизинг, предусматривающий возможность осуществления лизинговых платежей предприятием в форме поставок продукции, производимой при использовании лизингуемых активов;

в) смешанный лизинг, характеризуемый сочетанием платежей по лизинговому соглашению как в денежной, так и в товарной формах.

5. По характеру финансирования объекта лизинга выделяют:

а) индивидуальный лизинг, характеризующий лизинговую операцию, в которой лизингодатель полностью финансирует производство или покупку передаваемого в аренду имущества;

б) раздельный лизинг (леверидж-лизинг), характеризующий лизинговую сделку, в которой лизингодатель приобретает объект аренды частично за счет собственного капитала, и частично - за счет заемного. Такой вид лизинга присущ крупным капиталоемким лизинговым операциям со сложным многоканальным финансированием передаваемого в аренду имущества.

С учётом изложенных видов финансового лизинга осуществляется процесс управления им с позиций привлечения предприятием заемного капитала и минимизации потока платежей по обслуживанию каждой лизинговой операции.

РАЗДЕЛ 3. ПОДГОТОВКА, ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ И СДЕЛОК

ТЕМА 3.1. Контракт купли-продажи, его структура

1. Сущность, виды и механизм действия внешнеторговых контрактов.
2. Структура, преамбула, предмет и количество товара в контракте.
3. Сроки, базисные условия поставки, качество товаров.
4. Цена и общая сумма контракта, условия платежей.
5. Упаковка, маркировка товара.
6. Штрафные санкции, форс-мажор, претензии, арбитраж.
7. Транспортные условия, приемка-сдача товара, страхование.

1. Сущность, виды и механизм действия внешнеторговых контрактов

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

Участников торгового процесса или контрагентов, должно быть не менее двух: продавец и покупатель.

В комплекс действий предприятий при осуществлении внешнеторговых операций обычно входит изучение конъюнктуры рынка интересующего контрагентов товара, его реклама, деятельность сбытовой сети, взаимодействие с торговыми посредниками, разработка коммерческих предложений и запросов, проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов.

Основным регулятором внешнеэкономической деятельности предприятий и их партнеров является контракт, представляющий собой коммерческое соглашение между двумя странами, предметом которого может быть купля-продажа товара, выполнение подрядных работ, аренда, мена и т.п.

Для исполнения одного основного контракта продавцы и покупатели заключают более десятка дополнительных.

Основные формы внешнеэкономической деятельности: торговый обмен, совместное предпринимательство, оказание услуг, осуществление финансово-банковских операций и технико-экономическое сотрудничество последовательно осуществляются с помощью различного вида внешнеторговых сделок.

Под **внешнеторговой сделкой** следует понимать действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений в сфере купли-продажи между участниками внешнеэкономической деятельности, предприятия которых находятся в различных странах.

Внешнеторговая сделка предполагает платеж в иностранной валюте (за исключением товарообменных сделок). При совершении внешнеторговой операции товар (предмет договора) пересекает границу страны экспорта.

Внешнеторговый договор, контракт – это основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, содержащий письменную договоренность сторон о поставке товара продавцом-экспортером определенного имущества в собственность покупателя-импортера и обязательство покупателя-импортера принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму или обязательство сторон выполнять условия товарообменной сделки.

При заключении внешнеторгового контракта контрагенты должны определить, право какой страны будет применяться при заключении сделки, а также перечень прав и обязательства контрагентов в случае урегулирования спора.

В соответствии с Конвенцией **внешнеторговым договором (контрактом) купли-продажи товаров** может быть признано соглашение о купле-продаже контрагентов, предприятия которых размещены в разных странах.

Венская конвенция о международных договорах купли-продажи является крупномасштабным унификационным актом, который содержит многочисленные положения об условиях подготовки, заключения и исполнения сделки купли-продажи. И хотя положения Конвенции могут использоваться по усмотрению сторон, знание положений этого документа необходимо для всех участников внешнеэкономической деятельности.

При заключении внешнеторговых контрактов купли-продажи российским участникам внешнеэкономической деятельности необходимо учитывать положения ст. 454 Гражданского кодекса РФ, в которой изложена следующая **трактовка договора купли-продажи**: «По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену)».

И, наконец, по мнению автора, **внешнеторговый контракт купли-продажи** - это основной коммерческий документ, определяющий права и обязанности участников внешнеторговой операции, в котором изложен комплекс действий по осуществлению торгового обмена контрагентами, находящимися в разных странах.

Достаточно полно сформулировать условия контракта довольно трудно. Практически при заключении контракта невозможно предусмотреть все возможные вопросы, которые могут возникнуть при его исполнении, тем более что разнообразие контрактов весьма значительно. Поэтому имеется необходимость классифицировать их по некоторым признакам.

1. По времени поставки внешнеторговые контракты могут быть:

- разовые:

а) с коротким сроком поставки (сырьевые товары);

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

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

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

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

2. По форме оплаты различают контракты:

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

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

3. По характеру и особенностям оформления контракты бывают:

- **предварительные** - это договоры, по которым стороны обязуются заключить в будущем договоры на передачу товаров на условиях, предусмотренных в предварительных договорах. На сторону, необоснованно уклоняющуюся от заключения договоров, возлагаются убытки, вызванные уклонением от заключения окончательного договора;

- **специальные** - на проектирование, монтажные работы, техническое обслуживание, поставку специализированной продукции, проведение испытаний, геологоразведочные работы;

- **рамочные** - содержат лишь основные согласованные условия, которые не считаются окончательными и подлежат последующему уточнению в ходе выполнения соответствующих работ, поскольку точно определить их объем и стоимость затруднительно во время заключения сделки;

- **намерения** - устанавливают намерения импортера приобрести товар без твердых обязательств.

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

• **купля-продажа товаров в вещественно-материальной форме** - экспортер обязуется передать товар в собственность импортера в обусловленные сроки и на определенных условиях, при этом импортер обязуется принять товар и уплатить за него некоторую денежную сумму. Контракты купли-продажи товаров в материально-вещественной форме являются основной формой осуществления коммерческих операций во внешней торговле. К этой группе сделок относятся экспортные, импортные, реэкспортные операции, операции в сфере встречной торговли (в том числе и товарообменные), а также большинство сделок, заключаемых на международных товарных биржах, международных аукционах и торгах;

• **купля-продажа результатов творческой деятельности, в**

том числе лицензий - продажа лицензий выступает в современных условиях как один из каналов экспорта машин и оборудования, поскольку в большинстве случаев продажа лицензий сопровождается экспортом машинной продукции, необходимой для использования лицензии в производстве; продавец лицензии зачастую оговаривает в лицензионном соглашении право поставки покупателю лицензии комплектующих узлов, деталей, запасных частей для производства товара по лицензии.

2. Структура, преамбула, предмет и количество товара в контракте

По форме изложения контракты купли-продажи должны быть составлены в письменном виде, но в международной практике часто сделки заключаются в устной форме: по телефону, на аукционах, на биржах. Однако устная договоренность затем обязательно подтверждается письменным контрактом, подписываемым обеими сторонами. С этого момента и возникают обязательства сторон.

Контракт купли-продажи содержит следующие основные позиции (разделы, статьи): преамбула, предмет контракта (наименование товара), количество товара, качество товара, цена и общая стоимость, базисные условия поставки, платеж, срок поставки, упаковка и маркировка, санкции за нарушение условий контракта, обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор), транспортные условия (порядок отгрузки), приемка-сдача товара, претензии (рекламации), страхование, арбитраж, перечень документов для платежа, лицензии, прочие условия, порядок расторжения контракта.

При купле-продаже машин и оборудования, приборов в контракт добавляются следующие пункты: технические условия, техническая документация, гарантийный срок, техническое обслуживание в гарантийный период, послегарантийное обслуживание, снабжение запасными частями. Эти дополнительные пункты помещают в приложения, являющиеся неотъемлемой частью контракта.

3. Сроки, базисные условия поставки, качество товаров

Под **сроком поставки товара** понимается момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени.

В контрактах обычно указываются календарные сроки поставок, но это не означает, что указывается только одна дата. Обычно главным образом указывается месяц, квартал, год, а вместо конкретного числа указывается интервал.

Особо оговаривается право досрочной поставки, так как оно связа-

но и с досрочной оплатой, а денег может и не оказаться. Немедленная поставка - это поставка за 14 суток со дня подписания контракта. Иногда указывают такой срок: на первую открытую воду, после освобождения перевалов от снега и т.п.

В отличие от срока поставки датой поставки товара следует считать дату передачи товара в распоряжение покупателя. Дата зависит от способа поставки товара и может быть определена:

1. Датой документа, выдаваемого транспортной организацией, принявшей товар для перевозки.

2. Датой расписки транспортно-экспедиторской фирмы в приеме груза для последующей отправки по назначению.

3. Датой складского свидетельства в случае, если покупатель не своевременно предоставит транспорт и продавец изменит свое право передачи товара на складское хранение за счет и на риск покупателя.

4. Датой подписания приемо-сдаточного акта комиссией покупателя и представителем продавца и выдачи им покупателю сертификата на право собственности.

5. Датой подписания приемо-сдаточного акта комиссией покупателя и представителем продавца после поставки последней партии, без которой невозможно использовать всю партию товаров (оборудования).

Во избежание противоречий между торговыми партнерами Международная торговая палата разработала и выпустила с 1936 по 2010 г. восемь версий сборников толкований наиболее часто встречающихся торговых обычаев - Инкотермс.

Применение базисных условий поставки существенно рационализирует механизм действий контракта на основе упрощения в составлении и согласовании его позиций и статей, оказании помощи контрагентам в отыскании равноправных способов разрешения возникающих разногласий, устраивающих обе стороны.

В базисных условиях поставки определены обязанности продавца за установленную в контракте цену обеспечить доставку груза в определенную географическую точку или погрузить товар на транспортные средства, или передать его транспортной организации.

Базисные условия поставки определяют и другие обязанности продавцов и покупателей, а именно:

- кто и за чей счет обеспечивает транспортировку товаров по территориям стран продавца, покупателя, транзитных стран, морем и воздухом;

- обязанности продавцов в части упаковки и маркировки товаров;

- обязанности сторон по страхованию грузов;

- место и время перехода с продавца на покупателя рисков случайного повреждения или утраты товара.

Контракт содержит коммерческие гарантии качества, которые представляют собой обязательства экспортера поставить импортеру товар, обладающий в течение гарантийного срока, как правило, не менее 12 месяцев, определенными свойствами.

Качество может регламентироваться стандартами (национальными, фирменными, международными), содержанием отдельных веществ, выходом готовой продукции, справедливым средним весом, натурным весом, предварительным осмотром, образцом, описанием с помощью технических условий, спецификаций, а иногда и таким понятием: «такой, какой есть».

Способ оценки качества товара на основе **учета фирменного, национального и международного стандартов (ISO)**, в которых дается качественная характеристика товара, не является строго обязательным, и их использование зависит от согласия контрагентов. По стандарту определяется качество большинства товаров, обращающихся в международной торговле, в частности, машин, оборудования, черных металлов, зерновых, каучука, хлопка и многих других товаров.

Способ определения качества **по содержанию отдельных веществ в товаре** предполагает указание в контракте пределов минимально допустимого содержания нежелательных примесей. В контрактах на металлы и руды показателем качества является содержание основного вещества и некоторых примесей, в торговле сахаром - содержание сахарозы. В ряде продовольственных товаров жестко ограничивается наличие в них солей тяжелых металлов, радиации и т.п.

Способ оценки качества **по выходу готового продукта** предполагает установление в контракте показателя, указывающего количество конечного продукта, который может быть получен из сырья. Показатель может быть указан как в процентах, так и в абсолютных величинах.

Способ оценки качества **по справедливому среднему весу** используется в основном в контрактах на зерновые указанием требования соответствия качества товара справедливому среднему качеству зерна в определенный период и в установленном месте отгрузки.

Для зерновых также применяется способ оценки качества **по натурному весу**. Натурный вес - это вес, выраженный в килограммах одного гектолитра (объемной единицы) зерна, отражает физические свойства зерна (форма, величина зерна, наполненность, удельный вес) и дает представление о количественных выходах муки и крупы из него.

Регламентирование качества товара **по предварительному осмотру** означает предоставление покупателю возможности осмотра всей партии товара в установленный срок. Экспортер гарантирует качество товара таким, каким его осмотрел и одобрил импортер. Ответственность экспортера может возникать только в случае возникновения

скрытых дефектов товара. В контрактах этот способ проверки качества обозначается словом **«осмотрено-одобрено»**. По предварительному осмотру чаще всего продаются товары на аукционах и со складов.

При установлении качества **по образцу** используется эталон товара. Обычно отбирается три образца. Один образец хранится у импортера, другой - у экспортера, а третий передается незаинтересованной нейтральной организации, чаще всего торговой палате. В контракте предусматривается порядок сличения поставленного товара с образцом.

Определение качества **по описанию** удобнее всего выполнять с помощью **спецификации**, содержащей необходимые технические параметры товара. Спецификации могут быть разработаны экспортерами, импортерами, различными ассоциациями, как национальными, так и международными. В контракте указывается организация, разработавшая спецификацию и ее основные показатели.

Определение **качества по техническим условиям** используется в случае отсутствия стандарта или из-за особых условий производства и эксплуатации товара, когда требуется установление специфических требований к его качеству. Технические условия указываются или в самом тексте контракта или в приложении к нему. Спецификация также может содержать в контракте все необходимые технические параметры продукции и организацию, разработавшую ее.

Спецификация может быть приложением к контракту (его частью), а также разрабатывается **отгрузочная спецификация**, удостоверяющую фактическую отгрузку видов товаров в партии. В этом случае она входит в комплект документов, оформляемых продавцом для оплаты после отгрузки товара. Специфицированный счет (счет-спецификация), в котором будет указана стоимость каждого вида и сорта, общая стоимость партии (в этом случае нет необходимости дополнительно выставлять счет-фактуру). Но эти условия должны быть оговорены заранее в тексте подписанного контракта.

Отгрузка товаров сопровождается выпиской **упаковочных листов**, содержащих перечень всех видов и сортов товара в каждом товарном месте. Цены в упаковочных листах не указываются.

4. Цена и общая сумма контракта, условия платежей

Во внешнеэкономической деятельности имеется ряд особенностей в определении контрактных цен по сравнению с расчетом внутренних цен на товары предприятий и организаций. Имеется также и специфика в классификации цен и использовании специальной терминологии, применяемой при расчете цен на экспортные или импортные товары.

Цена товара - это количество денежных единиц определенной ва-

лутной системы, которое должен заплатить покупатель продавцу в указанной в контракте валюте за согласованную единицу измерения товара и принятые базисные условия поставок.

Для установления цены товара в контракте купли-продажи определяются: единица измерения, за которую устанавливается цена, базис цены, валюта цены, способ фиксации цен и их уровень.

При поставках товара с разным качеством цена устанавливается за единицу товара каждого вида, сорта, типа, марки индивидуально, для чего зачастую используются спецификации. Если в основу цены положена весовая единица, необходимо уточнить характер веса (брутто, нетто) или оговорить о включении в цену стоимости тары и упаковки.

Цена, определяемая в контракте, может быть выражена в валюте страны экспортера, импортера или в валюте третьей страны. При этом для экспортера привлекательна устойчивая валюта, а для импортера представляет интерес обесценивающаяся валюта.

В зависимости от способа фиксации выделяются такие виды цен: твердая, подвижная, с последующей фиксацией, скользящая.

Твердые цены применяются в сделках с различными сроками поставки, но чаще всего при поставках в течение короткого времени. При этом цены после согласования не изменяются в ходе исполнения контракта. Для установления **подвижной цены** в контракт следует внести оговорку, предусматривающую учет повышения или понижения цены на рынке к моменту исполнения контракта. Соответственно происходит и изменение контрактной цены.

Имеются три вида оговорок:

Оговорка **«hausse»** (повышение) означает, что любое повышение рыночной цены ведет к повышению контрактной цены.

Оговорка **«baisse»** (понижение) означает, что любое понижение рыночной цены ведет к понижению контрактной цены, а любое повышение во внимание не принимается.

Оговорка **«hausse-baisse»** означает изменение контрактной цены в зависимости от соответствующего изменения рыночной цены.

Установленная в контракте цена за проданный товар не должна быть ниже определенного лимита в составленном и утвержденном руководством организации документе «Обоснование цены», а при закупке - выше лимита, определенного в документе «Конкурентный лист».

Цены с последующей фиксацией устанавливаются в назначенные договорами сроки на основании согласованных источников: биржевых котировок, публикации в специальных справочниках и журналах, а также цены, реально складывающейся на мировом рынке и вычисленной по достоверным конкурентным материалам.

Скользящая цена применяется в контрактах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства существенно меняются.

Ориентиром при определении уровня цены служат публикуемые и расчетные цены. К **публикуемым ценам** относятся, как правило, справочные цены, иногда - цены фактических сделок, цены предложений крупных фирм.

Возможен учет для определения цены предложений крупных фирм, которые по своей сути близки к уровню справочных.

Расчетные цены поставщика используются в контрактах на нестандартное специальное оборудование при изготовлении его по индивидуальному заказу. В связи с тем, что по целому ряду свойств, характеру исполнения, конструктивным особенностям такое оборудование не имеет аналогов, цены на него рассчитываются поставщиком для каждого конкретного заказа в разовом порядке.

При уточнении контрактных цен на мировом рынке необходимо знать и использовать следующие виды цен:

- **базисную, исходную** (basis price) — определенную для основного сорта, наиболее известной марки, серийной модели. Она может соответствовать определенному набору физико-технических или химических показателей качеств, принятых за базисные. Контрагенты предусматривают также допустимые отклонения от базисного качества и поэтому согласовывают не только величину базисной цены, но и размер надбавок и скидок за повышенное или пониженное качество, называемых соответственно бонификацией и рефакцией. В основу базисных положены справочные и прејскурантные цены. Они обычно отражают общее направление динамики цен за предшествующий период, их используют при заключении контрактов на срочную поставку небольших партий товаров, а при установлении более стабильных торговых связей базисные цены подлежат дальнейшему уторгованию с учётом различных скидок или надбавок к ним;

- **справочную** (published price) – публикуемую в отдельных периодических изданиях (журналы, бюллетени, газеты), прејскурантах, каталогах, издаваемых агентствами, крупными компаниями. Исчисляется как усреднённая по фактическим сделкам за определённый срок с учётом экспертных оценок. Используется как ориентир для заключения сделок;

- **номинальную** (nominal price) – условную, определяемую при отсутствии информации о реальных сделках на основании оценок и сведений о неоторгованных предложениях продавцов или запросов покупателей в центрах биржевой торговли;

- **биржевую, или биржевую котировку** – это цена на товары, действующая на биржах. Биржи публикуют котировки на начало и конец утреннего и вечернего биржевого торга, котировки продавцов и покупателей товаров, котировки на товары с немедленной поставкой (спот) и с отсрочкой поставки (форвард). Рассчитываются и публикуются

средние и другие котировки на биржах ежедневно. Публикации на бирже являются основанием для установления цен на аналогичные товары во внешней торговле;

- **закупочные** – вид оптовых цен, используемых для закупки сельскохозяйственной продукции у государственных, кооперативных и частных сельскохозяйственных предприятий;

- **проектную** – вид цен, используемых в торговле готовыми изделиями, машинами и оборудованием. Эти цены относятся к справочным ценам, близким к ценам изготовителя, публикуются время от времени экспортёром;

- **монопольную** – вид рыночных цен товаров в международной торговле, предназначенных для получения максимально возможной прибыли. В настоящее время происходит сокращение доли монопольных цен в международной торговле в связи с появлением новых видов продукции, что обостряет конкурентную борьбу между компаниями различных отраслей. В итоге сужается сфера распространения монопольных цен. Большое значение имеет борьба развивающихся стран против монопольно низких цен на реализуемое ими на мировом рынке сырьё и продовольствие;

- **нетто** – представляют собой чистые цены товара на месте купли-продажи без скидок и надбавок, обусловленным выбором тех или иных базисных условий контракта, наличием субсидий ит.д. Для покупателей эта цена является суммой, затраченной на закупку товара, для продавца-это выручка от продажи товара за вычетом расходов, понесённых в связи с осуществлением сделки;

- **оптовую** - характеризует цену на товар при продаже её крупными партиями различным организациям, в том числе и посредническим, оптовым торговым компаниям. На внешнем рынке в торговле преобладают операции, осуществляемые по экспортным оптовым ценам, величина которых ниже внутренних оптовых цен;

- **фактурную** (invoice price) - указывается в счёте (ин-войсе, фактуре на поставленный товар). В зависимости от базиса поставки фактурная цена может включать расходы по перевозке товара, погрузочно-разгрузочным работам, страхованию, оплате экспортной пошлины, различные сборы;

- **покупательскую** – это денежная сумма покупки товара на рынке, по которой осуществляются сделки купли-продажи товаров. Данная цена отражает интересы покупателя, стремящегося приобрести товар дешевле на конкретном рынке и в данный момент, что необходимо учитывать и при ознакомлении с информацией о ценах;

- **цену продавца** - цену, запрашиваемую продавцом, или фактическую сумму цен от реализации товара на рынке, по которым осуществляется сделка купли-продажи в условиях превышения спроса над

предложением. Эти цены отражают экономические интересы продавца, стремящегося продать товар дороже;

- **целевую (ориентировочную)** (guide price) - используется в странах, имеющих общий рынок, для определения налога на ту или иную продукцию с целью осуществления единой сельскохозяйственной политики этой группы стран;

- **цену производителя** - цену, определяемую предприятием-изготовителем продукции на стадии начала производства и ориентирующуюся на затраты по производству и реализации. Она соответствует ценам каталогов, проспектов, прейскурантов;

- **розничную** - цену продажи товаров либо поштучно, либо мелкими партиями индивидуальным потребителям. Она включает издержки производства и обращения, прибыль предприятия, налоги (в том числе акцизы, налог на добавленную стоимость и т.п.) и складывается с учетом ситуации на рынке, оценки товара конкретным потребителем. Розничные цены обычно выше оптовых, так как включают затраты розничной торговой сети, те или иные прямые и косвенные налоги;

- **«успокаивающая»** (charm price) — устанавливается продавцом чуть ниже привычной «круглой» величины (например, 990 руб. вместо 1000 руб.) как психологический прием, используемый в розничной торговле для привлечения покупателей;

- **контракта, или фактической сделки** - цену купли-продажи продукции на внутреннем или внешнем рынке, фиксируемую сторонами в контракте. По экономическому содержанию она соответствует цене потребления, отражает конкретные условия реализации товаров. Обычно эта цена является коммерческой тайной. Если сведения о заключенных контрактах и публикуются в экономических и отраслевых изданиях, то в ней отражаются далеко не все условия сделки. Довольно трудно получить сопоставимую информацию о ценах на машины и оборудование. Информация о них малодоступна, нерегулярна и относительна. Тем более что технико-экономические параметры машин и оборудования подвержены частым изменениям;

- **расчетную внутрифирменную** (transferprice) - называется иначе трансфертной, применяется при расчетах за поставки между материнской и дочерними компаниями, заграничными филиалами между собой. Цена по внутрифирменным поставкам, как правило, существенно отличается от складывающихся на свободном рынке, считается конфиденциальной и не подлежит разглашению;

- **мировые** - это совокупность цен, имеющихся на мировых рынках. Они характеризуются множественностью или различием цен на одинаковые товары на одном и тем более на разных рынках соответствующей продукции. Различие их зависит от времени, места, условий реализации товара, условий контракта. Под **мировыми ценами** пони-

маются цены крупных систематических и устойчивых экспортных или импортных сделок, совершаемых на обычных коммерческих условиях за наличные в определенных центрах международной торговли известными экспортерами и импортерами соответствующей продукции.

Большое значение при определении контрактной цены имеют различного рода скидки с цены, которых в практике международной торговли насчитывается не менее сорока. Наибольшее применение имеют изложенные ниже виды скидок.

Общая (простая) скидка предоставляется с прейскурантной или со справочной цены товара. Она может находиться в интервале от 20 до 40%. Эти скидки часто применяются при заключении сделок на машины и оборудование.

Бонусная скидка (за объем оборота) обычно дается постоянным покупателям на основе специальной договоренности. При этом в контракте устанавливается шкала скидок пропорционально достигнутому обороту в течение определенного срока и порядок выплаты сумм на базе этих скидок. Бонусная скидка может составлять 15-20% оборота на машины и оборудование.

Прогрессивная скидка (за количество) дается покупателю в случае покупки определенного сторонами увеличивающегося объема товарной массы.

Поставщики-экспортеры предоставляют своим постоянным посредникам **дилерские скидки** при продаже автомобилей, тракторов, оборудования в среднем в объеме 15-20% розничной цены, но может достигать и 30%.

Экспортеры могут предоставлять **специальные скидки** привилегированным импортерам, в заказах которых они испытывают большую заинтересованность и которые являются их постоянными клиентами. Они составляют 5-8%.

Поставщик может предоставить также **экспортные скидки** для повышения конкурентоспособности своей продукции на внешнем рынке.

Возможно также предоставление скрытых скидок импортеру при снижении процентов за кредит, оказание бесплатных услуг и предоставление бесплатных образцов.

При продаже автомобилей, электрооборудования, транспортных средств применяется **скидка за возврат ранее купленного товара у фирмы** в размере 25-30% прейскурантной цены.

Временные скидки применяются в основном в торговле продукцией массового спроса, имеющей сезонный характер.

Закрытые скидки предоставляются на продукцию, образующуюся в замкнутых экономических единицах, например, во внутрифирменных поставках или во внутренней торговле международных замкнутых

группировок, а также на товары, поставляемые по специальным межправительственным соглашениям.

Количественные скидки меняются в зависимости от величины или серийности заказа. При поставках товаров массового спроса размер их относительно невелик, а для товаров, производимых малыми сериями или по индивидуальным заказам, скидка на количество имеет большое значение, поскольку увеличение серии ведет к сокращению издержек производства. По отдельным контрактам скидки на количество составляют до 15%.

Скидки «сконто» предоставляются за оплату наличными или за досрочное осуществление платежей по сравнению с контрактом. Могут достигать 3-5% стоимости сделки.

К основным способам платежа относятся наличный расчет, платеж с авансом и платеж в кредит. Возможно и сочетание этих способов платежа. К основным формам международных расчетов относятся следующие: документарный аккредитив, инкассо, банковский перевод, открытый счет, аванс, вексель, чек.

5. Упаковка, маркировка товара

Основной целью упаковки является реклама, предохранение товара от порчи, разрушения, потери качества. Вид упаковки определяется базисными условиями поставок.

Система классификации упаковки должна обладать следующими свойствами:

- достаточная перспективная емкость, необходимая полнота и экономически оправданная глубина, гарантирующие охват всех объектов как существующих, так и могущих появиться в будущем новых видов упаковки;

- решение комплекса задач учета, движения, контроля и регулирование потребности в упаковке и ее запасов на различных уровнях управления логистическими процессами;

- сопряжение с другими группировками упаковки;

- наибольшая эффективность обработки информации. Упаковка характеризуется большим многообразием классов, видов, типов, конструктивно-технологических особенностей исполнения на основе функционального предназначения. По этому критерию ее можно подразделить на тару, упаковочные материалы и специальные средства, облегчающие погрузочно-разгрузочные работы и крепление груза. В свою очередь, тара бывает: потребительской, производственной и транспортной.

В отдельную группу может быть включена тара-оборудование как специальный упаковочный комплекс, предназначенный для размеще-

ния, транспортирования, временного хранения и непосредственной продажи из него товаров.

Для защиты продукции от воздействия радиоактивных, отравляющих веществ, а также бактериальных (биологических) средств используется защитная упаковка.

Экспортно-импортные операции предприятий и фирм страны обусловили введение категории «экспортная и импортная упаковка».

В упаковке товаров и тары важную роль играет маркировка.

Маркировка - нанесение знаков, надписей, рисунков на товар или упаковку для их опознания и указания способов перевозки, обработки и хранения.

Маркировка включает комплекс операций, обеспечивающих повышение эффективности товародвижения продукции, ее безопасность, качество, соответствие стандартам и международным нормам, а также более эффективный контроль состояния на всех стадиях логистической цепи.

Упаковка любых товаров должна иметь маркировку, отражающую информацию для покупателей и соответствующую стандартам. Маркировка может содержать постоянную и переменную составляющую. К постоянной информации относятся такие данные, как наименование продукта, количество, стандарты, штриховой код, экомаркировка, цена, страна-производитель товара, товарный знак и др. К переменной информации относятся: дата изготовления продукта, номер партии, сорт, страна упаковки, срок годности. Эти сведения наносятся на упаковке, фасовке.

Условные обозначения применяются при производственной и товарной маркировке. Условные обозначения включают обширный перечень обозначений, сгруппированных по укрупненным блокам.

Компонентные знаки - это перечень условных обозначений маркировки, предназначенных для информации о применяемых пищевых добавках - индексе E, химическом составе товара - краски, лаки, эмали и др.

Размерные знаки - предназначены для обозначения конкретных физических величин: масса, объем, длина, размер (одежды) и др. За основу берется система физических величин СИ.

Эксплуатационные маркировочные знаки - это информация о правилах эксплуатации, монтажа, наладки, ухода за товаром. Они наносятся на ярлыки, бирки, этикетки и т.д. Широко используются знаки управления стиральными машинами, утюгами, телевизорами, магнитофонами и т.п.

Манипуляционные знаки маркировки - формируют комплекс условных обозначений, предназначенных для информации о способах обращения с товарами и тарой (хранение, складирование, перевозка, погрузка-выгрузка).

Предупредительные знаки маркировки - предназначены для обеспечения безопасности потребителя товаров и сохранения окружающей среды при транспортировке, хранении и использовании потенциально опасных товаров.

Экологические маркировочные знаки (экомаркировка) — это знаки, предназначенные для информации потребителя об экологической чистоте потребительских товаров или экологически безопасных способах их применения, эксплуатации или утилизации.

Отправительская маркировка - оформляется в виде дубли и содержит такие данные: в числителе - номер места и знак отправления, в знаменателе - число мест в партии. Указывается также наименование отправителя и получателя, наименование станции и дороги отправления, станции и дороги назначения с указанием пунктов перевалки грузов.

6. Штрафные санкции, форс-мажор, претензии, арбитраж

При исполнении контракта экспортер допускает просрочки в поставках товара, несвоевременное извещение, некомплектные поставки и другие нарушения. С целью компенсации потерь импортеров в контрактах предусматриваются взыскания штрафов, увеличивающихся в зависимости от длительности просрочек. Максимальный размер штрафа составляет 8-10% от стоимости не поставленных в срок товаров. Наряду со штрафами взыскиваются и убытки за упущенную выгоду, при этом экспортер не освобождается от выполнения обязательств по поставкам.

Законы многих стран с рыночной экономикой, кроме США и Великобритании, признают право участников внешнеэкономической деятельности на возмещение конвенциональных штрафов. В этом случае за просрочку в поставке экспортер в соответствии с условиями контракта обязан уплатить неустойку (конвенциональный штраф), чаще всего он предусматривается в тех случаях, когда импортер оплачивает товар полностью или частично авансом.

В свою очередь импортеры могут создать трудности для работы экспортера несвоевременным предоставлением документации, задержкой открытия аккредитивов, опозданием с командированием специалистов и т.п. Поэтому в контракте надо предусмотреть санкции и к импортеру.

В контракте необходимо установить ответственность и ее размеры за нарушение (несоблюдение) других взятых на себя сторонами обязательств:

- за продажу товара под другим названием или видом (10% плюс убытки);

- за реэкспорт товара в третьи страны ни непосредственно, ни через третьих лиц без письменного согласия на то экспортера, если такой запрет записан в контракте (10% плюс убытки);

- за нарушение требований контракта к качеству, упаковке, маркировке - штраф в размере... %;

- за неизвещение или несвоевременное извещение об отгрузке - штраф в размере... %;

- за отсутствие на судне с товаром в порту прибытия всех или какого-либо из отгрузочных предусмотренных в контракте документов - штраф... % стоимости партии груза за каждый день, начиная с даты прибытия судна;

- за нарушение условий контракта по оформлению документов - штраф с экспортера... %;

- за нарушение порядка отгрузки, укладки и сепарации товара в трюмах судна - штраф... %;

- за нарушение срока оплаты штрафов - штраф в размере... % от суммы этого требования за каждый день просрочки;

- за односторонний отказ от выполнения контракта - штраф 10%;

- за простой транспортных средств, доставивших товар, по вине импортера - штраф в размере 30% от стоимости товара плюс убытки.

Данный перечень далеко не полный для возможных нарушений или несоблюдений условий контракта купли-продажи и санкций.

Существенной помехой в исполнении контракта могут оказаться обстоятельства непреодолимой силы: пожары, землетрясения, эпидемии, ураганы, наводнения, забастовки, правительственные решения, войны и т.п. Эти обстоятельства называются **«форс-мажорными»**.

Претензиями называются рекламации, предъявляемые импортером к экспортеру в связи с несоответствием качества или количества поставляемого товара условиям контракта. Они могут предъявляться только по таким вопросам, которые не являлись предметом приемки товара, произведенной в соответствии с условиями контракта. Стороны в контракте устанавливают порядок предъявления претензии; сроки их заявления; права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламаций; способы урегулирования рекламаций.

Претензии предъявляются в письменной форме и содержат наименование товара; его количество и место нахождения; основание для рекламации с указанием, в связи с какими именно недостатками она может быть предъявлена; конкретные требования импортера по ее урегулированию. К ней прикладываются все необходимые доказательные документы.

Иногда при исполнении контрактов между контрагентами возникают споры. Лучше всего решить эти разногласия во время переговоров между сторонами. Но если нет единого мнения, то разногласия передаются в арбитраж.

Существует два вида арбитражей:

- постоянно действующие — при торговых палатах, биржах, торговых и промышленных предприятиях;
- «ad hoc» — которые создаются каждый раз для решения вопросов по конкретному контракту.

7. Транспортные условия, приемка-сдача товара, страхование

В этом пункте контракта устанавливается порядок извещения экспортером о готовности товара к отгрузке и о произведенной отгрузке, определяется срок и способ такого уведомления (телефон, телетайп, факс, электронная связь). Если в контракте установлено, что местом отгрузки будет склад экспортера, то последний должен уведомить о готовности товара тогда, когда он будет подготовлен к сдаче.

При принятии экспортером на себя обеспечения перевозки он обязан немедленно после отгрузки или в течение срока, установленного в договоре, послать импортеру извещение об отгрузке.

К **количественным** относятся география перевозок, транспортные характеристики товаров, состояние экономики, технология перегрузки и др., к **качественным** - скорость доставки товара, сохранность перевозимого груза, регулярность движения транспорта, эксплуатационная надежность и др.

Транспортный фактор имеет существенное влияние при установлении цены на товар. Необходим учет транспортной составляющей в цене товара исходя из географического расположения партнеров по отношению друг к другу и центрам международной торговли товаром, а также установление экономически обоснованных тарифов на перевозку грузов, отражающих уровень мировых цен в транспортной сфере.

При этом могут действовать **два принципа учета** в ценах взаимного расположения производителей и потребителей: а) принцип взаимной выгоды, когда выгоды или невыгоды расположения относительно центров мировой торговли могут делиться между партнерами поровну; б) конкурентный принцип, когда производят деление выгод и невыгод местоположения на мировом рынке в зависимости от конкуренции или соотношения между спросом и предложением на обменываемый товар. При превышении спроса основная нагрузка транспортных расходов ложится на покупателя.

Основные оплачиваемые при транспортировке операции: подготовка товара к отгрузке, включая упаковку, маркировку; погрузка-выгрузка внутри страны; хранение в пунктах перевалки грузов, в портах; перевозка товара до погранпунктов, портов или до транспортных средств, следующих за границу; погрузка на судно, в вагон, автомаши-

ну, в том числе и в пункте перехода границы; перевозка международным транспортом; оплата за страхование, таможенное декларирование; выгрузка груза в пункте назначения; оплата таможенных пошлин, налогов и сборов; оплата по доставке груза на склад покупателя.

При поставке товара в целях сохранения качества товара и создания условий для своевременной и правильной приемки по качеству продавцу следует обеспечить:

- соблюдение правил упаковки и затаривания продукции, маркировки и опломбирования отдельных мест;

- четкое и правильное оформление документов, удостоверяющих качество поставляемой продукции (технический паспорт, сертификат качества, спецификация), отгрузочных и расчетных документов, соответствие указанных в них данных фактическому качеству поставляемой продукции;

- своевременную отсылку импортеру (грузополучателю) документов, удостоверяющих качество товара;

- соблюдение правил сдачи, погрузки и крепления грузов.

Под **сдачей товара** понимается передача его во владение импортера в соответствии с условиями контракта. Импортер получает возможность осуществлять полный контроль над товаром (вручение товаросопроводительных документов рассматривается как передача самого товара). Передача товара импортеру, **именуемая поставкой**, производится за счет экспортера.

Под **приемкой** понимается проверка соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристике и техническим условиям, указанным в договоре.

Сдача и приемка - это один акт, который в контракте может быть выражен следующей формулировкой: «Товар считается поставленным экспортером и принятым импортером...»

Операции сдачи-приемки включают вид сдачи-приемки (предварительный и (или) окончательный); срок сдачи-приемки (по количеству и качеству не совпадает); место фактической сдачи-приемки; способ приемки по качеству; метод определения количества и качества фактически поставленного товара; кем осуществляется сдача-приемка.

Приемка товара по качеству может осуществляться на основе документа, подтверждающего соответствие качества поставленного товара условиям контракта, а также путем проверки качества в месте приемки.

Проверка количества и качества осуществляется выборочно или всей партией поставленного товара. При использовании первого метода в контракте устанавливается доля в процентах от всей партии товара, подлежащая проверке.

Продукция, поступившая в неисправной таре, принимается на

складе получателя при вскрытии тары. При обнаружении в дальнейшем скрытых недостатков также составляется акт.

К участию в приемке товара по количеству и качеству и составлению актов экспертизы, на основании которых импортер может предъявить претензии экспортеру или перевозчику, привлекаются эксперты Бюро товарных экспертиз из Торгово-промышленных палат или их региональных отделений, аварийные комиссары страховых компаний или компетентные представители незаинтересованных организаций (торгового отдела местных органов власти или других организаций).

В разделе контракта отмечают четыре основных условия страхования: **что страхуется; от каких рисков; кто страхует; в чью пользу производится страхование.**

В сборнике Инкотермс изложены обязанности по осуществлению транспортного страхования при различных базисных условиях. Так, при условиях CIF и CIP транспортное страхование производит экспортер.

Страхование может производиться любым из партнеров, либо в свою пользу, либо в пользу другой стороны, или же в пользу третьего лица (им обычно является грузополучатель), в зависимости от того, кто несет риск порчи или утраты груза и, соответственно, за счет этой стороны.

Страховые полисы разделяются по критериям: рейс, срок, вид. По рейсовому полису объект страхуется на перевозку из одного пункта в другой, по временному - на определенное время (срок). По смешанному полису объект страхуется и на рейс, и на срок. Может быть выдан генеральный полис, который содержит общие условия страхования.

В России используются следующие виды страхования:

- «с ответственностью за все риски» - когда предусматривается возмещение ущерба, причиненного любыми опасностями и случайностями;

- «с ответственностью за частную аварию» - предусматривается возмещение убытков, вызванных утратой или повреждением груза, произошедших под воздействием стихийных сил, вследствие аварийных ситуаций при погрузке, укладке, подборке, выгрузке груза;

- «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения» - ущерб возмещается в случае гибели всего или части судна, а также при его повреждении, вызванном столкновением, посадкой на мель, пожаром, взрывом и т.п.

ТЕМА 3.2. ПРОЦЕДУРА ЗАКЛЮЧЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

1. Выбор каналов сбыта и контрагента.

2. Подготовка коммерческих предложений и запросов.
3. Особенности проведения деловых переговоров.
4. Подписание и исполнение контрактов.

1. Выбор каналов сбыта и контрагента

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

Определение наиболее рациональных каналов сбыта товаров осуществляется на основе изучения опыта работы внешнеторговых фирм в различных странах мира. В первую очередь предприятиям и организациям, акционерным обществам необходимо отыскать возможность заключения прямых контрактов с непосредственными потребителями продукции.

Подобный канал сбыта продукции - один из самых предпочтительных, так как обеспечивает стабильный сбыт товаров с высокой эффективностью.

С помощью договоров комиссии, консигнации, агентских соглашений можно создать еще один канал сбыта товаров за рубежом. Для создания сбытовой сети можно привлечь иностранные посреднические фирмы, которые могут привлечь к работе субпосредников, дилеров, дистрибьюторов.

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

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

Планирование осуществляется на основе разработки и контроля исполнения двух видов мероприятий «товар - страна» и «страна - товар». Мероприятия «товар - страна» разрабатываются в виде документа, представляющего собой составленный во временной последовательности комплекс деталей по обеспечению сбыта или приобретения

на внешнем рынке конкретного товара в запланированных объемах.

Существенную помощь в создании стабильных каналов сбыта продукции могут оказать совместные предприятия, создаваемые как на территории России, так и за рубежом. Конечно, для решения этой трудной задачи фирмы, предприятия, организации различных отраслей должны провести глубокие экономические исследования.

2. Подготовка коммерческих предложений и запросов

При подготовке коммерческих предложений о предстоящей экспортной сделке продавец (экспортер) играет активную роль в поиске возможного покупателя (импортера) из числа нескольких наиболее вероятных, по его мнению, будущих контрагентов.

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

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

Исходным моментом для заключения внешнеторговых сделок иногда служит активность и инициатива импортера, стремящегося установить взаимодействие с наиболее вероятным экспортером.

Запросы импортеров обычно более лаконичны, могут быть сделаны по телефону, телексу, письмам. Импортеры стремятся послать предложения как можно большему кругу поставщиков. И благодаря конкуренции между ними можно добиться выгодных коммерческих условий закупок.

Основные реквизиты коммерческих запросов: адрес контрагента, описание товара, запрашиваемое количество, требуемые сроки поставки, наименование импортера и его адрес, дата запроса.

Импортер может дать ответ на оферту направлением импортного запроса или коммерческого письма с уточняющими вопросами, предлагая включить их в последующую редакцию оферты. Готовясь к будущим переговорам, импортер в запросах не должен указывать величину цены, а может только сослаться на метод определения цены с выдвижением идей о возможных скидках с преискуртантных цен.

Наряду с запросами импортер может использовать такой способ установления контакта с экспортером, как изучение условий заказа, поступившего от покупателя. Результатом изучения может стать или

подтверждение его, или отклонение. Как правило, практикуется первоочередная выдача заказов постоянным контрагентам.

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

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

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

2. Акцент импортеров твердой оферты экспортера.

3. Акцент экспортеров контрoferты импортера.

4. Подтверждение экспортером заказа, сделанного импортером.

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

3. Особенности проведения деловых переговоров

Переговоры всегда нацелены на решение двух главных задач:

- любые переговоры должны привести к соглашению, если оно возможно;

- даже если и не удастся улучшить отношения сторон в результате переговоров, то ни в коем случае нельзя допустить их ухудшения.

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

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

До ведения переговоров необходимо подготовить узловые вопросы и наметить того, кто и в какое время их задаст. Следующим важным ходом будет продумывание вопросов, которые может задать контрагент, и осмысление вариантов ответов на них.

Все документы, справки, материалы должны быть систематизированы и разложены в определенном порядке для того, чтобы в нужный

момент они мгновенно оказались под рукой.

Переговоры по назначению бывают двух видов:

- направленные на выяснение, уточнение общих условий возможной сделки;
- предназначенные для уточнения, корректировки условий контракта с целью его подписания.

К общим правилам международных встреч при подписании договора относятся следующие:

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

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

- всегда надо записывать фамилию контрагента, так как запомнить все трудно. Свою фамилию нужно произносить чаще (не обязательно самому - это могут сделать и коллеги по переговорам), чтобы ее было легче запомнить контрагенту;

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

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

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

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

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

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

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

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

Вполне возможен и нужен учет национальных особенностей контрагентов.

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

В настоящее время нормы поведения народов Европы весьма сильно сблизились, чему в немалой степени способствуют туризм, частые деловые поездки, спортивные мероприятия, фестивали и т.д. Поэтому общеевропейский кодекс хорошего тона в принципе мало отличается от американского или русского.

4. Подписание и исполнение контрактов

Окончательный вариант контракта является результатом совместных усилий контрагентов, но непосредственно печатание текста обычно выполняет принимающая сторона.

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

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

Значительно сложнее складывается ситуация для приехавшей стороны. При необходимости отступления от согласованного проекта контракта очень важно, чтобы на завершающей стадии переговоров присутствовал либо глава фирмы, либо менеджер, обладающий достаточными полномочиями для внесения коррективов.

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

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

выполнения заданий перед контрагентом.

В целом же конкретизация планирования исполнения контрактов зависит от условий контрактов, от их вида, от особенностей организации внешнеторговой работы на предприятии, фирме. В настоящее время планирование и контроль исполнения осуществляется с помощью ЭВМ, что повышает оперативность и четкость управления внешнеэкономической деятельностью.

РАЗДЕЛ 4. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕМА 4.1. Международные расчеты

1. Сущность международных расчетов.
2. Основные формы международных расчетов.

1. Сущность международных расчетов. Валютное регулирование и валютный контроль

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

Правовой основой расчетных отношений являются международные договоры и нормы внутреннего национального законодательства. На правовое регулирование международных расчетов влияют систематизированные унифицированные банковские обычаи и нормы международной банковской практики. Совокупность внутренних правовых норм, регулирующих валютные отношения, называется валютным законодательством.

В настоящее время основным нормативным актом, обеспечивающим регулирование валютных отношений в России, является Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле», принятый 10 декабря 2003 г.

Данный Федеральный закон использует следующие основные понятия.

1. Валюта Российской Федерации:

- денежные знаки в виде банкнот и монеты Банка России, находящиеся в обращении в качестве законного наличного платежа на территории РФ, а также изымаемые либо изъятые из обращения, но подлежащие обмену указанные денежные знаки;

- средства на банковских счетах и в банковских вкладах.

2. Иностранная валюта:

- денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монеты, находящиеся в обращении и являющиеся законным средством наличного платежа на территории соответствующего иностранного государства (группы иностранных государств), а также изымаемые либо изъяты из обращения, но подлежащие обмену указанные денежные знаки;

- средства на банковских счетах и в банковских вкладах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах.

3. Внутренние ценные бумаги:

- эмиссионные ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в валюте Российской Федерации и выпуск которых зарегистрирован в Российской Федерации;

- иные ценные бумаги, удостоверяющие право на получение валюты Российской Федерации, выпущенные на территории Российской Федерации.

4. Внешние ценные бумаги - ценные бумаги, в том числе в бездокументарной форме, не относящиеся в соответствии с настоящим Федеральным законом к внутренним ценным бумагам.

5. Валютные ценности - иностранная валюта и внешние ценные бумаги.

6. Резиденты:

- физические лица, являющиеся гражданами Российской Федерации, за исключением граждан Российской Федерации, признаваемых постоянно проживающими в иностранном государстве в соответствии с законодательством этого государства;

- постоянно проживающие в Российской Федерации на основании вида на жительство, предусмотренного законодательством Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства;

- юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- находящиеся за пределами территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные подразделения резидентов;

- дипломатические представительства, консульские учреждения Российской Федерации и иные официальные представительства Российской Федерации, находящиеся за пределами территории Российской Федерации, а также постоянные представительства Российской Федерации при межгосударственных или межправительственных организациях;

Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования, которые выступают в отношениях, регулируемых настоящим Федеральным законом и принятыми в соответствии с ним иными федеральными законами и другими нормативными право-

выми актами.

7. Нерезиденты:

- физические лица, не являющиеся резидентами;
- юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие местонахождение за пределами территории Российской Федерации;
- организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие местонахождение за пределами территории Российской Федерации;
- аккредитованные в Российской Федерации дипломатические представительства, консульские учреждения иностранных государств и постоянные представительства указанных государств при межгосударственных или межправительственных организациях;
- межгосударственные и межправительственные организации, их филиалы и постоянные представительства в Российской Федерации;
- находящиеся на территории Российской Федерации филиалы, постоянные представительства и другие обособленные или самостоятельные структурные подразделения нерезидентов.

8. Уполномоченные банки - кредитные организации, созданные в соответствии с законодательством Российской

Федерации и имеющие право на основании лицензий Центрального банка РФ осуществлять банковские операции со средствами в иностранной валюте, а также действующие на территории Российской Федерации в соответствии с лицензиями Центрального банка РФ филиалы кредитных организаций, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств, имеющих право осуществлять банковские операции со средствами в иностранной валюте. 9. Валютные операции:

- приобретение резидентом у резидента и отчуждение резидентом в пользу резидента валютных ценностей на законных основаниях, а также использование валютных ценностей в качестве средства платежа;

- отчуждение резидентом в пользу нерезидента, либо нерезидентом в пользу резидента валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг на законных основаниях, а также использование валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг в качестве средства платежа;

- приобретение нерезидентом у нерезидента и отчуждение нерезидентом в пользу нерезидента валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг на законных основаниях, а также использование валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг в качестве средства платежа;

- ввоз на таможенную территорию Российской Федерации и вывоз с таможенной территории Российской Федерации валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг;

- перевод иностранной валюты, валюты Российской Федерации, внутренних и внешних ценных бумаг со счета, открытого за пределами территории Российской Федерации, на счет того же лица, открытый на территории Российской Федерации, и со счета, открытого на территории Российской Федерации, на счет того же лица, открытый за пределами территории Российской Федерации;

- перевод нерезидентом валюты Российской Федерации, внутренних и внешних ценных бумаг со счета (с раздела счета), открытого на территории Российской Федерации, на счет (раздел счета) того же лица, открытый на территории Российской Федерации.

10. Валютные биржи - юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, одним из видов деятельности которых является организация биржевых торгов иностранной валютой в порядке и на условиях, которые установлены Центральным банком Российской Федерации.

2. Основные формы международных расчетов

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

Международные расчеты регулируются нормативными национальными законодательными актами, международными банковскими правилами и обычаями.

Международные расчеты являются объектом унификации. Это вызвано интернационализацией хозяйственных связей, универсализацией банковских операций.

В Женеве в 1930 и 1931 гг. на конференциях были приняты международные Вексельная и Чековая конвенция, направленные на унификацию вексельных и чековых законов. Комиссия по праву международной торговли ООН (ЮНСИТРАЛ) осуществляет последовательную унификацию вексельного законодательства. Международная торговая палата с 1920-х гг. разрабатывает и периодически переиздает «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов» и «Унифицированные правила по инкассо».

Под **наличным расчетом** подразумевается полная оплата товара до срока или в момент перехода товара либо товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя (возможны и авансовые платежи). Международные платежи осуществляются в различных валютах.

Авансы бывают следующих видов - денежная сумма:

а) получаемая для покрытия расходов, в том числе командировочных, при выполнении поручений агентом, поверенным, командиро-

ванными сотрудниками;

б) предназначенная для платежей за материальные ценности, выполненные работы, услуги. При этом размер аванса, как правило, составляет 10-15% суммы всего платежа.

Аванс засчитывается либо полностью при окончательном расчете за товары, услуги, либо частями в случае оплаты отдельных партий товаров или этапов работ.

Расчеты кредитные представляют собой расчеты, связанные с предоставлением кредита, его погашением и уплатой процентов. К основным формам кредита относятся финансовый и товарный. **Финансовые кредиты** предоставляются в виде денежных займов импортерам на оплату приобретаемых товаров.

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

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

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

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

В России акцепт применяется как согласие на оплату расчетных и товарных документов. Экспортер выписывает счет и платежное требование на имя импортера и передает их своему банку, который уведомляет о них плательщика. Плательщик обязан в течение трех дней сообщить банку о своем отказе от акцепта. Отказ от акцепта может быть полный или частичный. Платежное требование считается акцептованным, если в установленный срок не предъявлен мотивированный отказ в письменной форме.

Важной формой гарантирования кредитных обязательств являются гарантии банков, которые являются письменными обязательствами банков выполнить платежные обязательства своих клиентов. В международной торговле нередко применяется такой вид кредитных расче-

тов, как **акцептно-рамбурсный кредит**. Он является краткосрочным банковским кредитованием торговых операций, осуществляемым на основе переводного векселя, выставляемого экспортером на банк, указанный импортером. Учитывая этот вексель до его акцепта в своем банке, экспортер получает платеж наличными за проданный им товар.

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

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

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

Расчет по открытому счету осуществляют хорошо знающие друг друга контрагенты или при поставках массовых товаров сбытовым посредникам (рис. 6).

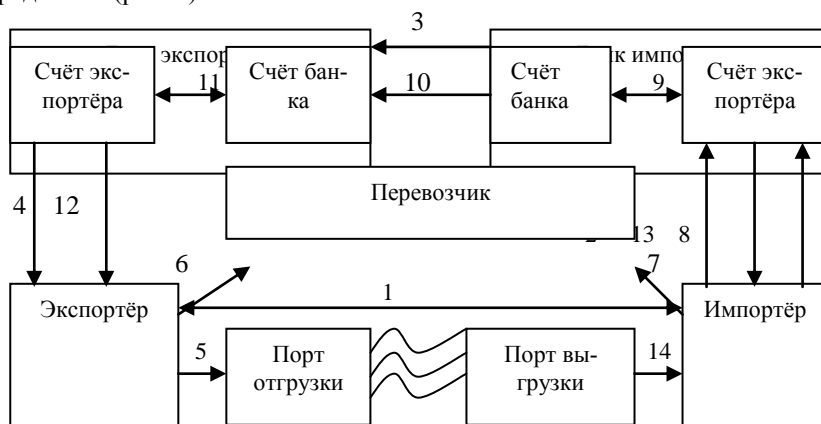


Рис. 6. Расчетно-платежные операции по открытому счету:

1 - заключение контракта купли-продажи товаров; 2 - указание импортера своему банку-корреспонденту о направлении письменной гарантии платежей; 3 - направление банком импортера письменной гарантии платежа банку экспортера; 4 - уведомление экспортера его банком о получении гарантии платежей; 5,6 - передача товаров и сопроводительных документов (спецификация, упаковочный лист, сертификат происхождения товаров и т.п.) перевозчику; 7 - пересылка перевозчиком сопроводительных документов импортеру; 8 - указание импортера банка об оплате по контракту; 9 - перевод денег банком импортера со счета импортера на корреспондентский счет банка; 10 - перевод денег на корреспондентский счет банка экспортера на основе уведомления об этом кредитом-авизо; 11 - перевод денег банком экспортера с корреспондентского счета на счет экспортера; 12 - сообщение экспортеру о переводе денег с корреспондентского счета на счет экспортера; 13 - подтверждение импортеру банком оплаты товаров; 14 - получение импортером товаров в порту выгрузки по переданному импортеру платежному поручению и коносаменту экспортера пакета документов в банк-эмитент; 9 - перевод денег банком-эмитентом в банк экспортера с уведомлением об этом кредитом-авизо; 10 - извещение экспортера его банком о поступлении денег от банка-эмитента; 11 - передача банком-эмитентом импортеру сопроводительных документов вместе с оплаченным платежным поручением; 12 - получение импортером товаров в порту выгрузки на основе полученных документов.

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

ТЕМА 4.2. Совершенствование валютно-финансовых отношений. Валютные риски.

1. Внутренний валютный рынок России. Валютное регулирование и валютный контроль.

2. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов. Валютные риски.

1. Внутренний валютный рынок России. Валютное регулирование и валютный контроль

Купля-продажа иностранной валюты и чеков (в том числе дорожных), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, в Российской Федерации производится только через уполномоченные

банки.

Центральный банк РФ устанавливает для кредитных организаций требования к оформлению документов при купле-продаже наличной иностранной валюты и чеков (в том числе дорожных), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте.

Установление требования об идентификации личности при купле-продаже физическими лицами наличной иностранной валюты и чеков (в том числе дорожных), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, не допускается, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами.

Сведения, идентифицирующие личность, могут быть внесены в документы, оформляемые при купле-продаже физическим лицом наличной иностранной валюты и чеков (в том числе дорожных), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, по просьбе самого физического лица.

Центральный банк РФ не может устанавливать требования при совершении купли-продажи иностранной валюты и чеков (в том числе дорожных), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, уполномоченными банками, а также при совершении купли-продажи иностранной валюты и чеков (в том числе дорожных), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, физическими лицами не для целей осуществления ими предпринимательской деятельности.

Требования Центрального банка России также не применяются, если требования о резервировании уже установлены в связи с осуществлением валютной операции, для проведения которой производится купля-продажа иностранной валюты и чеков (в том числе дорожных), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте.

Обратимость валюты может быть внешней и внутренней. **Внешняя обратимость** означает возможность свободного перевода валют на счета иностранных нерезидентов и свободной конверсии средств в данной валюте. **Внутренняя обратимость** дает возможность для граждан и предприятий данной страны осуществлять платежи за границу и покупку иностранной валюты без ограничений. **Соединение внешней и внутренней обратимости является полной формой конвертируемости валюты.** Ее функционирование позволяет поддерживать одинаковые условия, создаваемые на внутреннем рынке, с мировым рынком и обеспечивать сопоставимость уровней и структуры внутренних и мировых цен, издержек производства. Полная обратимость означает отсутствие валютных ограничений, что дает возможность производить свободный обмен национальной валюты на любые иностранные, свободный вывоз ее за границу во всех видах операций.

К частично обратимым относятся валюты стран, в которых со-

храняются валютные ограничения главным образом для резидентов (представителей данной страны).

Необратимыми (закрытыми) являются валюты стран, в которых имеются различного вида валютные ограничения как для граждан и предприятий этой страны (резидентов), так и для зарубежных граждан и предприятий (нерезидентов). Обычно отсутствует свободный вывоз и ввоз валюты, нет ее свободной купли-продажи. Резервную валюту часто используют для обслуживания платежей России с различными странами. При этом цены могут выражаться в одной валюте, а платежи производиться в другой.

В расчетах между странами могут использоваться клиринговые валюты. **Клиринг** - это система безналичных расчетов за товары, услуги, ценные бумаги, основанная на взаимном зачете встречных требований и обязательств. Бывает внутренний межбанковский клиринг и международный клиринг. Обычно клиринговые валюты (расчетный доллар, расчетный рубль, индийская рупия) не обмениваются на соответствующую национальную валюту.

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

Центральный банк России регулярно осуществляет котировки иностранных валют, что дает возможность отразить соотношения между иностранными валютами и валютой России.

Основными принципами валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации являются:

- приоритет экономической мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования;
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов;
- единство внешней и внутренней валютной политики Российской Федерации;
- единство системы валютного регулирования и валютного контроля;
- обеспечение государством защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций.

2. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов. Валютные риски

Валютно-финансовые условия представляют собой порядок определения валюты и платежа, системы расчетов, валютных оговорок.

Валюта цены (валюта сделки) - валюта, используемая для выражения цены в контракте. Обычно в качестве валюты цены отдают предпочтение наиболее стабильной в момент заключения сделки валюте.

Если расчеты осуществляются по клирингу, то валюта обычно соответствует валюте клиринга.

Валюта платежа - это валюта, по которой осуществляется оплата товара, услуг по контракту. Валюта платежа может отличаться от валюты цены, особенно когда контрактные цены устанавливаются на биржах, аукционах при проведении операций по клирингу или при фиксации цены в какой-нибудь счетной единице. При несовпадении с валютой платежа валюта цены является формой страхования риска изменения курса валюты платежа.

Условия расчетов зависят от стран-участников внешнеторгового контракта, торговых обычаев, вида товара, конъюнктуры товарного рынка, наличия межправительственных соглашений, банковских традиций и т.д.

Все валютно-финансовые стороны контрактов уточняются сторонами на основе договоренностей. Для российских контрагентов выбор валюты цены и валюты платежа по крупным сделкам надо согласовывать с компетентными специалистами Минэкономразвития. Это вызвано необходимостью знания состояния международных валютных рынков и прогноза динамики соотношений курсов валют.

Курс пересчета валюты цены в валюту платежа определяется по текущему рыночному курсу на день платежа.

Особое внимание следует уделить валютным рискам, возникающим при экспортно-импортных операциях и продаже товаров в кредит в случае изменения курса иностранной валюты по отношению к национальной или с падением ее покупательной способности из-за ухудшения условий торговли.

Защитные оговорки применяются для уменьшения валютных рисков. Бывают двусторонние и односторонние оговорки.

В первом случае производится перерасчет сумм платежа при изменении курса валюты платежа и применяется этот метод в основном в торговле с развивающимися странами. Односторонние оговорки, как правило, применяются в торговле с развитыми капиталистическими странами и на их основе также пересчитывается сумма платежа.

Оговорка может быть одновалютной при совпадении валюты цены и платежа, поставленной в зависимости от курса какой-либо другой валюты.

При мультивалютной оговорке сумма денежных платежей уточняется в зависимости от изменения среднеарифметического курса нескольких валют.

Индексная оговорка используется для защиты от снижения покупательной силы валют. Сумма платежа изменяется в зависимости от движения индекса цен. Иногда используются «скользящие цены», т.е. учитывается изменение цены товара и суммы платежа параллельно

движению рыночных цен на данный товар.

Банки могут осуществлять страхование валютных рисков на основе создания встречных требований и обязательств в иностранной валюте (хеджирование). Одним из методов хеджирования является заключение срочных валютных сделок или проведение форвардных операций. При осуществлении форвардной операции банк или торговая фирма покупает какую-либо валюту по курсу «спот» - текущий курс наличных валютных сделок - и одновременно продает по курсу «форвард», который обычно отличается от курса «спот». Можно произвести противоположные операции: осуществить форвардную покупку одной валюты и продажу другой по курсу «спот».

Если курс «спот» ниже курса «форвард», то это отличие называется премией, а если первый выше второго, то это превышение называется дисконтом.

Используются также валютные опционы. Опцион - это привилегия, приобретаемая при уплате известной премии одним лицом (банком, фирмой) с целью предоставления другому лицу права купить или продать валюту по согласованному курсу в любой день в течение определенного периода либо отказаться от сделки без возмещения убытков. Валютный опцион дает его покупателю право выбора между выполнением сделки или отказом от исполнения обязательств при наступлении соответствующих условий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Андреева, И.Н. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс]: учеб. пособие / И.Н. Андреева. - Электрон. дан. - Новосибирск: НГТУ, 2009. – 105 с. - Режим доступа: <http://rucont.ru/efd/206122>. - Загл. с экрана.
2. Боброва, В.В. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс]: методические указания по дисциплине Внешнеэкономическая деятельность для студентов специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии» / В.В. Боброва, Т.Л. Баженова. - Электрон. дан. - Оренбург: ОГУ, 2011. – 35с. - Режим доступа: <http://rucont.ru/efd/176603>. - Загл. с экрана.
3. Будкевич, А.Г. Организация внешнеэкономической деятельности. Курс лекций [Электронный ресурс]: учебное пособие. /А.Г. Будкевич - Электрон. дан. - М.: МИСИС, 2008. - 183 с. - Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=64473 - Загл. с экрана.
4. Дегтярева, О. И. Внешнеэкономическая деятельность / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова, С. В. Саркисов. - 6-е изд. - М.: Дело, 2007. - 424 с.
5. Дьяченко О.В. Экономический анализ: курс лекций для бакалавров: учеб. пособие / О.В. Дьяченко. – Брянск: Брянский ГАУ, 2015
6. Котлер, Ф. Маркетинг-менеджмент. - 12-е изд./ Ф. Котлер, К. Л. Келлер. - СПб.: Питер, 2006. - 816 с.
7. Мировая экономика: учебник / под ред. А. С. Булатова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2007. — 860 с.
8. Михайлов, Д. М. Международные контракты и расчеты / Д. М. Михайлов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2008. -641 с.
9. Озерова Л.В. Организация и техника внешнеторговых операций: методические рекомендации по организации самостоятельной работы бакалавров по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция / Л.В. Озерова. – Брянск: БГАУ, 2015. - 16 с.
10. Озерова, Л.В. Организация, технология и проектирование предприятий: учебно-методические указания для проведения лабораторно-практических занятий / Л.В. Озерова.- Брянск: БГСХА, 2014.- 61 с.
11. Озерова, Л.В. Организация, технология и проектирование предприятий: курс лекций / Л.В. Озерова.- Брянск: БГАУ, 2015.- 112 с.
12. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е. Ф. Прокушев. - 8-е изд., испр. и доп. - М.: Издательско-торговая

корпорация «Дашков и К^о», 2012. - 500 с.

13. Котлер, Ф. Маркетинг-менеджмент. - 12-е изд./ Ф. Котлер, К. Л. Келлер. - СПб.: Питер, 2006. - 816 с.

14. Ростовский, Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. - 2-е изд. с изм. - М.: Экономика, 2005. - 589 с.

15. Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов, обучающихся по экономическим специальностям /Л. Е. Стровский и др.; под ред. проф. Л. Е. Стровского. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 503 с.

16. Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учебник / ред.: Л. Е. Стровский .- 4-е изд., перераб. и доп. - Электрон. дан. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 .- 802 с. - Режим доступа: <http://rucont.ru/efd/189997>. - Загл. с экрана.

17. Ториков, В. Е. Информационно-консультационная служба в сельском хозяйстве зарубежных стран и России: учебное пособие / В. В. Ториков, В. Ф. Мальцев, Н. М. Белоус, Б. И. Квитко, М. В. Резунова. – Брянск, 2004. – 268 с.

18. Ценина, Т.Т. Организация и техника внешнеторговых операций: учебное пособие / Т.Т. Ценина. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.– 200 с.

Учебное издание

Людмила Валентиновна Озерова

Организация и техника внешнеторговых операций
Курс лекций для бакалавров по направлению
подготовки 38.03.06 Торговое дело
профиль Коммерция.

Компьютерный набор Озерова Л.В.

Редактор Лебедева Е.М.

Подписано к печати 01.12.2015 г. Формат 60x84 ¹/₁₆.
Бумага офсетная. Усл. п. л. 3,37. Тираж 25 экз. Изд. № 4020.

Издательство Брянского государственного аграрного университета
243365 Брянская обл., Выгоничский район, с. Кокино, Брянский ГАУ