

**Министерство сельского хозяйства РФ**  
ФГБОУ ВПО «Брянский государственный аграрный университет»

Кафедра коммерции и экономического анализа

**ОЗЕРОВА Л.В.**

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА  
ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ**  
Учебно-методические указания для проведения  
практических занятий у бакалавров по направлению  
подготовки 38.03.06 Торговое дело  
профиль Коммерция

Брянская область,  
2015

УДК 658.339 (07)  
ББК 65.428  
О 46

**Озерова Л.В.** Организация и техника внешнеторговых операций: Учебно-методические указания для проведения практических занятий у бакалавров по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция / Л.В. Озерова. - Брянск.: Издательство Брянского ГАУ, 2015. - 60 с.

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

Учебно-методическое пособие подготовлено для бакалавров по дисциплине “Организация и техника внешнеторговых операций”, направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерция». В них представлены материал, необходимые для проведения лабораторно-практических занятий.

Рекомендовано к изданию учебно-методическим советом экономического факультета. Протокол № 6 от 27.03.2015 г.

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

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
Методические указания по проведению практических занятий.....	6
РАЗДЕЛ 1. Сущность и виды торговых операций.....	6
ТЕМА 1. Торгово-посреднические операции.....	6
ТЕМА 2. Торговые операции состязательного типа.....	11
РАЗДЕЛ 2. Организация международной торговли.....	13
ТЕМА 3. Международная торговля сырьевыми товарами, машинами и оборудованием.....	13
ТЕМА 4. Международная торговля кооперируемой продукцией, товарообменные операции и услуги на мировом рынке.....	16
ТЕМА 5. Международная торговля научно-техническими достижениями.....	20
РАЗДЕЛ 3. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов.....	30
ТЕМА 6. Контракт купли-продажи, его структура.....	30
ТЕМА 7. Процедура заключения внешнеторговых сделок.....	40
РАЗДЕЛ 4. Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономиче- ской деятельности.....	46
ТЕМА 8. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов. Валютные риски.....	53
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	59

## ВВЕДЕНИЕ

Внешнеэкономическая деятельность реализуется как на уровне государства, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. В первом случае внешнеэкономическая деятельность направлена на установление межгосударственных основ сотрудничества, создание правовых, торговых и политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности внешнеэкономических связей. Рациональная внешнеэкономическая политика государства может привести к повышению темпов роста национального дохода, ускорению научно-технического прогресса, повышению концентрации производства и эффективности капитальных вложений.

Предприятием является хозяйствующий субъект, который на основе использования экономических ресурсов производит и реализует товары, выполняет работы, оказывает услуги. Внешнеэкономическая деятельность предприятия - это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной интеграцией и кооперацией, экспортом и импортом товаров и услуг, выходом на внешний рынок. На уровне предприятия внешнеэкономическая деятельность направлена на заключение и исполнение контрактов с иностранными партнерами. Внешнеэкономическая деятельность является составной частью всей работы большинства предприятий России. Развитие внешнеэкономической деятельности дает предприятию новые возможности, такие как использование преимуществ международной кооперации производства и свобода в принятии решений для осуществления своих производственных задач.

Отличия внешнеэкономической деятельности предприятия от внутрихозяйственной заключаются в том, что внешнеэкономическая деятельность осуществляется на валютной основе, регулируется специальными мерами государства. На внешнеэкономическую деятельность предприятия оказывает влияние уровень развития и стабильность национальной экономики, система мировых цен, а также правовая система собственной страны и правовые системы стран, в которых предприятие осуществляет внешнеэкономическую деятельность.

Таким образом, одной из важнейших сфер деятельности многих российских предприятий является внешнеэкономическая, поскольку появились возможности использования преимуществ внешнеэкономических связей, а также вхождения в мировой процесс интеграции и кооперации производства. Отечественные предприятия стали проявлять активность во внешнеэкономической деятельности.

В результате этого возникла объективная необходимость в изучении внешнеэкономической деятельности. Ведь для наиболее эффективного ее осуществления очень важно обладать достаточными теоре-

тическими и практическими знаниями в этой области.

Дисциплина «Организация и техника внешнеторговых операций» приобретает важное место в системе профессиональной подготовки обучающихся экономического профиля, поскольку развитие экономики страны происходит в направлении внедрения постоянно обновляющейся нормативной правовой базы, касающейся правил организации и ведения учета, совершения валютных операций.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

### РАЗДЕЛ 1. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ТЕМА 1. ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Условия работы посредников на внешнем рынке и формы оплаты их услуг

Экспортеры и посредники на внешнем рынке могут предусматривать в соглашениях неисключительное право продажи, исключительное (монопольное) право продажи, преимущественное право продажи («право первой руки») (рис. 1).

Условия работы	Виды посредников					
	Простые	Повременные	Комиссионеры	Консигнаторы	Агенты	Дистрибьюторы
	Неисключительное право продажи		Монопольное право продажи			Преимущественное право продажи

Рис. 1. Условия работы посредников на внешнем рынке

При неисключительном праве продажи соглашение экспортеров с посредниками предполагает, что посредники имеют право в течение определенного времени сбывать на обусловленной территории конкретный перечень товаров, получая за это вознаграждение от экспортеров. При этом экспортер не ограничен в праве продажи в том же регионе аналогичного ассортимента товаров самостоятельно или через других посредников. Соглашения подобного рода не обеспечивают посредникам уверенного положения на внешнем рынке. Но экспортер, работая сразу с несколькими посредниками, имеет возможность сравнить их способности продвижения товара. Обычно данный метод применяется в случае выхода экспортеров на новый, слабо изученный рынок.

Использование исключительного права продажи лишает экспортера возможности продавать на оговоренной территории самостоятельно или с помощью других посредников товары, идентичные указанным в соглашении.

Исключительное право позволяет посреднику чувствовать себя уверенно в своем регионе и стимулирует его к наращиванию и развитию сбытовой сети. Практически монопольное положение посредника

дает возможность быстрого развития активных действий на рынке.

Обычно при этом методе в соглашениях предусматривается ответственность экспортеров за нарушение исключительного права продажи, а также выплаты посредникам-монополистам вознаграждений, штрафов, возмещение убытков. Иногда в соглашениях с посредниками экспортеры оговаривают такие исключения, как:

а) отсутствие обязательств по оплате посреднику вознаграждений за поставку товаров по контрактам, подписанным еще до ввода в действие соглашения;

б) возможность для экспортера самостоятельно без выплаты вознаграждения продавать товары правительственным организациям и запасные части к техническим устройствам, проданным по контрактам до ввода соглашения в действие;

в) установление прав экспортеру на продажу товаров без выплаты посреднику вознаграждения, если товар состоит из узлов и деталей, дополняющих предыдущие поставки.

Соглашения об исключительном праве продажи для экспортеров всегда содержат определенную долю риска из-за недобросовестности или незаинтересованности посредника в сбыте товаров. И до истечения срока соглашения экспортер не может выйти на рынок в нужном для него объеме, выплачивая при этом монопольному посреднику, работающему неэффективно, вознаграждение.

Для устранения такой опасности необходимо в соглашения вводить обязательства посредников о продаже в определенные сроки оговоренного объема товара. Например, за первый год работы фирма должна продать товар на 200 тыс. долл., через год - на 250 тыс. долл. и т.д.

Разновидностью договора об исключительной продаже товара является контракт о франчайзинге. Сущность франчайзинга заключается в том, что крупная материнская компания предоставляет небольшому предприятию исключительное право торговать своей продукцией под ее торговой маркой в течение определенного времени. Подобную форму работы успешно используют такие компании, как «Хилтон», «Макдоналдс», «Дока-пицца» и др.

При наделении в соглашении посредника преимущественным правом продажи экспортер обязан в первую очередь поставить товар посреднику, и только в случае его отказа у него появляется право продать эту партию товара на договоренной территории с помощью других посредников или самостоятельно без выплаты вознаграждения посреднику.

В соглашениях подобного рода указываются мотивы, разрешающие посреднику отказаться от сбыта товаров. Как правило, к ним относятся плохие технические характеристики, низкое качество, неприемлемые сроки поставки, высокие цены, невыгодные условия платежа. Свой

отказ от продажи посредники должны направить экспортеру в письменном виде. Соглашение о преимущественном праве продажи снижает для экспортера проблему трудностей выхода на рынок, которое может реально появиться при исключительном праве продажи товаров посредником.

Для рациональной организации сбыта посредники, комиссионеры, сбытовые фирмы могут использовать такие виды сбытовых систем:

а) собственную сбытовую сеть, включающую в себя сбытовые отделы головного посредника и его филиалов, размещенных в экономически развитых регионах;

б) независимую сбытовую сеть, сформированную из дочерних компаний и субагентов и дополненную независимыми сбытовыми розничными и оптовыми фирмами, в состав которых могут входить региональные дистрибьюторы, магазины и универмаги;

в) совместные предприятия, состоящие из собственных сбытовых служб и независимых сбытовых фирм. В настоящее время именно этой форме во внешней торговле уделяется наибольшее внимание.

Посредники реализуют крупные партии сырьевых товаров и промышленное оборудование на основе заключения прямых контрактов с потребителями. Через сбытовую сеть посредники продают автомобили, тракторы, сельхозмашины и другие товары. Через оптовую сеть и магазины в основном реализуются товары массового спроса.

В настоящее время на внешнем рынке обостряются проблемы сбыта и финансовой неустойчивости потребителей товара. Поэтому все чаще практикуется применение контрактов с сохранением за продавцом права собственности на товар до уплаты покупателем полной цены. И в этом случае владелец обладает правом изымать у покупателя свой товар без возвращения ему уже выплаченной суммы. Важным условием в таких случаях является регистрация контрактов у нотариуса, в муниципалитетах и других официальных организациях.

Особенно удачен подобный подход при продаже товаров длительного пользования.

В процессе своей деятельности посредники несут весьма существенные издержки на выдачу заработной платы своим работникам; оплату почтовых и канцелярских расходов; амортизационные отчисления на основные средства и другие расходы на их содержание; транспортные, экспедиторские, таможенные, рекламные расходы; налоги и сборы.

Так как в результате деятельности посредник не создает дополнительной стоимости, то все эти расходы можно перекрыть только за счет вознаграждения, которое выплачивают продавец и покупатель.

Вознаграждение также должно обеспечить и получение прибыли посреднику.

В международной торговле имеются несколько способов формиро-



вания и выплаты вознаграждений посредникам.

Наибольшее распространение получили соглашения, на основе которых посредники могут оставлять себе разницу между ценами реализации товаров и ценами экспортеров. Такая форма вознаграждения служит хорошим стимулом для посредника в наращивании объемов продаж товаров, но в то же время заметно его стремление занижить экспортные цены, что невыгодно экспортерам. Поэтому данный способ вознаграждения посредника (консигнатора, купца, дистрибьютора) требует от экспортера хорошего знания рыночных цен и умения своевременно корректировать их.

Также достаточно широко распространение имеет вознаграждение посредника начислением процентов с экспортных цен. В этом случае посредник заинтересован в расширении экспортных операций. Но при данном способе очень важно, чтобы посредники продавали товары по ценам, максимально приближающимся к экспортным. Для этого в соглашениях устанавливаются верхние пределы отклонения цен реализации от экспортных цен. Если же подобного условия в соглашении нет, то фактически осуществляется переход к выплате вознаграждения в смешанной форме: получение процентов с фактурной цены и разницы в цене.

Вознаграждение в смешанной форме имеет также широкое распространение во внешней торговле. При умелом маневрировании уровнем цен реализации экспортер может успешно применить данную форму вознаграждений посредника.

В твердой, заранее согласованной сумме вознаграждение применяется при выполнении посредником рекламных кампаний, научных исследований, расчета цен и других работ.

Иногда вознаграждение посреднику определяется возмещением расходов посреднику, оказавшему заказчику услугу, на основе документов, подтверждающих эти расходы.

В соглашениях с посредниками применяются различные способы вознаграждения, а для некоторых из них может быть применен комплекс нескольких видов вознаграждений.

Применяются при выплате вознаграждений следующие способы:

- а) за счет удержания посредником причитающихся сумм из платежей экспортерам за поставленные товары;
- б) обратным переводом продавцом вознаграждения из полученных от посредников платежей за проданные товары.

При определении размеров вознаграждений возможны самые разнообразные подходы, основанные на сложившихся в различных странах правилах и обычаях и согласовании их между посредниками и обращающимися к ним экспортерам.

**Вопросы для проверки:**

1. Определите понятие «посредник на внешнем рынке».
2. Назовите основные формы реализации товаров и виды посредников на внешнем рынке.
3. Какие виды договоров с внешнеторговыми посредниками чаще всего используются для продажи отечественной продукции за рубеж?
4. В чём заключается сущность договоров комиссии во внешне-торговых контрактах?
5. Перечислите основные операции сторон, участвующих в договорах комиссии.
6. Определите понятие «договор консигнации».
7. Оформите графическую схему взаимодействия сторон, участвующих в договорах консигнации.
8. Чем отличается возвратная консигнация от частично возвратной и безвозвратной?
9. Выполните графическую интерпретацию схемы взаимодействия сторон во внешне-торговых сделках с участием простого посредника и поясните основные операции, совершаемые для использования этой процедуры.
10. Оформите графическую схему основных торговых операций, совершаемых дистрибьюторами на внешнем рынке.
11. Перечислите основные функции, реализуемые дистрибьюторами на внешнем рынке.
12. Оформите графическую схему взаимодействия сторон во внешне-торговых сделках с участием поверенного посредника.
13. Определите понятие «торговый агент».
14. Охарактеризуйте перечень условий, предусматриваемых в агентских соглашениях.
15. Оформите графическую схему основных торговых операций сбытового агента на внешнем рынке.
16. Какие вопросы необходимо решать в процессе выбора торговых агентов?
17. В чем заключаются обязанности торгового агента, действующего на внешнем рынке?
18. Дайте характеристику прав и обязанностей экспортеров и посредников на внешнем рынке, предусматривающих в соглашениях:
  - а) неисключительное право продажи;
  - б) исключительное (монопольное) право продажи;
  - в) преимущественное право продажи («право первой руки»).
19. Какие оговорки могут быть указаны в соглашениях экспортеров с посредниками?
20. Для чего экспортер с посредником может заключить контракт о франчайзинге?
21. Какие виды сбытовых систем могут использовать посредники,

комиссионеры, сбытовые фирмы?

22. Какие способы формирования и выплаты вознаграждений посредникам используются в международной торговле?

## ТЕМА 2. ТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ СОСТЯЗАТЕЛЬНОГО ТИПА

### Особенности аукционных торгов

Аукцион - поочередная продажа реальных товаров на основе конкурса покупателей. Аукцион специализируется на продаже определенных реально представленных товаров с индивидуальными свойствами. Аукционы по каждому товару имеют свою специфику и свою частоту проведения: один или несколько раз в год.

Наибольшее распространение имеют аукционы, входящие в состав акционерных обществ. Иногда ими могут быть мощные, крупные компании, способные оптом скупать большое количество сырья, частично перерабатываемого, что позволяет им влиять на положение дел на рынке. Торг на аукционах может быть открытым. Это главным образом удобно при продаже пушнины, животных, произведений искусства и т.п.

Одной из форм аукционов являются брокерские фирмы, которые на условиях комиссии перепродают товары, удовлетворяя просьбы продавцов и потребителей. Такие аукционы называют закрытыми и на них, в основном, торгуют шерстью, табаком, чаем.

В СНГ пушнину продают на Санкт-Петербургском пушном аукционе, а лошадей - в Москве, Ростове-на-Дону, Пятигорске. Какие из этих аукционов станут традиционными - покажет время.

Техника аукционной торговли пушниной имеет свои особенности:

- необходимо заблаговременно объявить поставщикам о сроках аукциона;

- затем рассортировать поставленные товары по партиям (лотам), а от лота отобрать наиболее типичный образец (стромбер);

- лотам присваивается номер, по которому его и будут продавать, при этом в каждом лоте соболя 10 - 30 ед. шкурки, норки - до 300 ед., каракуля - до 500 ед.;

- аукцион издает каталог и рассылает покупателям;

- покупатели до начала аукциона знакомятся с образцами, изучают первоначальную цену;

- начинается аукционный торг, при котором цена может медленно повышаться (торг с повышением цен) или понижаться (торг с понижением цен);

- аукционист называет начальную цену и спрашивает «кто больше?», затем добавляет 0,01-0,025% к начальной цене, и если после

трехкратного опроса не появляется желающих купить, то лот продается тому, кто назвал последнюю цену;

- при негласном торге передают свою новую цену аукционисту, он ее объявляет, но о покупателе ничего не сообщает. Это практикуется для сохранения в неизвестности имени покупателя по различным причинам;

- при понижении цены покупателем становится тот, кто первый скажет «да»;

- купивший вносит задаток (70% аккредитивом или наличными) и указывает, куда доставить товар за его счет.

С суммы сделки на аукционе берется процент владельцам аукциона.

В процессе проведения аукциона некоторые товары можно снять с продажи. Это случается, как правило, из-за низкой цены.

В настоящее время уже практикуется на аукционах использование современной компьютерной техники и ЭВМ, что повышает производительность труда в 1,5-2 раза.

На аукционах возможно получение кредитов и экспортером, и импортером, и благодаря большому числу покупателей удается выйти на цены мирового рынка, что объективно характеризует поставщиков.

### **Вопросы для проверки:**

1. Определите понятие «товарная биржа».
2. Почему биржевые операции оказывают большое влияние на цены мирового рынка.
3. Какие наиболее характерные свойства присущи товарной бирже?
4. По каким признакам можно классифицировать товарные биржи?
5. В чём заключается технология проведения биржевых торгов методами публичной торговли и торговли «шёпотом»?
6. Назовите отличия между сделками на реальный товар (спот) и срочными (фьючерсными) сделками.
7. Для чего на товарных биржах создаются расчётные палаты?
8. Каким образом биржевой игрок может заработать как на снижении, так и на повышении биржевой цены?
9. В чём заключается сущность хеджирования?
10. Какие преимущества дают биржевые операции?
11. В чём заключается современная тенденция развития биржевого дела?
12. Какие хозяйствующие субъекты являются инициаторами создания бирж?
13. Определите понятие «международные торги».
14. Поясните отличие открытых международных торгов от закрытых.
15. Для чего создаются тендерные комитеты?

16. Определите понятие «аукцион».
17. В чём заключаются особенности техники аукционной торговли пушниной?
18. Возможно ли проведение международных аукционов с понижением цены?

## **РАЗДЕЛ 2. ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ**

### **ТЕМА 3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ СЫРЬЕВЫМИ ТОВАРАМИ, МАШИНАМИ И ОБОРУДОВАНИЕМ**

Техника осуществления экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных операций

**Организация внешнеторговых операций** – набор определённых процедур по подготовке и осуществлению внешнеэкономических сделок, организующих, направляющих и регулирующих различные виды деятельности людей в процессе международного обмена товарами, включающий в себя маркетинговые исследования зарубежных рынков, поиск и выбор иностранного партнёра, подготовку и проведение переговоров по заключению контракта, производство товаров на экспорт, организацию международных перевозок и расчётов, страхование и таможенное оформление грузов и др.

**Техника внешнеэкономических операций** – регламентированные конкретные действия людей в рамках отдельных процедур и технологий в первую очередь по оформлению соответствующих документов (оферт и запросов, внешнеэкономических контрактов, паспортов сделок, таможенных деклараций и т.д.).

**Экспортные операции** – направлены на вывоз товаров за пределы государства. Для успешного проведения дела экспортёру необходимо иметь определённый набор товара; изучить рынок; выявить потенциальных покупателей и конкурентов; определить оптимальную цену предложения товара; провести рекламные мероприятия; разослать предложения потенциальным покупателям; получить за них оплату.

**Импортные** – это операции, осуществляющие ввоз на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны. Импортёр должен иметь необходимые средства для закупки товара; зная потенциальных поставщиков, разослать им запросы; провести анализ цен конкурентов, предлагающих нужный товар; заключить контракт с наиболее предпочтительным экспортёром; получить закупленный товар; произвести его оплату.

**Реэкспортные операции** – это продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара. Обыч-

но эти операции возникают из-за резкого изменения международной обстановки, отсутствия прямых экономических или дипломатических связей между странами, возникновения военных действий. В таких случаях нуждающаяся сторона обращается за товаром в другие государства, которые и оказывает ей фактически посредническую услугу.



Рис. 2. Основные действия сторон при реэкспортных операциях:

1 – обращение к реэкспортёру с просьбой о поставке товара;

2 – заключение контракта реэкспортёра с экспортёром на поставку товара, запрошенного импортёром; 3 – поставка товара экспортёром по контракту; 4 – оплату экспортёру за поставку товара; 5- заключение контракта реэкспортёра с импортёром на поставку запрошенного им товара; 6 – поставка товара импортёру; 7 – получение оплаты от импортёра; 8- возможный вариант движения товара.

**Реимпортные операции** – это приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара. Обычно сюда входит возврат бракованной продукции; возврат товаров, не реализованных посредником на рынке сбыта. Возврат товаров, ранее поставленных за границу на консигнацию (продажа товаров через консигнационные склады, посредников, при этом является собственником товаров).



Рис. 3. Основные действия при реимпортных операциях:

1 этап: 1 – заключение контракта между экспортёром и импортёром на поставку товара; 2 – поставка товара импортёру; 3 – оплата экспортёру за поставленный товар.

2 этап: 4 – заключение контракта между импортёром и экспортёром на обратную поставку ранее закупленного товара; 5 – возвращение товара экспортёру; 6- оплата экспортёром импортёру за поставленный товар

**Вопросы для проверки:**

1. Перечислите основные элементы экспортных, импортных операций.

2. Поясните основные действия сторон при проведении реэкспортных и реимпортных операций. Выполните их графическую интерпретацию.

3. Дайте характеристику классификации промышленного и сельскохозяйственного сырья.

4. Назовите основные внешнеторговые операции зарубежных производителей и потребителей продукции, проходящей через экспортные и импортные фирмы.

5. Покажите схему взаимодействия производителей и потребителей продукции ТНК.

6. Охарактеризуйте семь основных особенностей и факторов,

воздействующих на конъюнктуру сырьевых, сельскохозяйственных товаров и материалов.

7. С какой целью создаются в мировой экономике ассоциации экспортеров сырьевых товаров?

8. Какую помощь экспортерам оказывает Конференция ООН по торговле и развитию?

9. Для чего используются буферные запасы и стабилизационные фонды?

10. Почему демилитаризация экономики способствует сохранению сырьевых товаров?

11. Охарактеризуйте три группы товаров, которые в международной торговле положены в основу классификации непродовольственных товаров.

12. Почему необходимо проводить техническое обслуживание машин и оборудования при продаже их за рубеж? В чем сущность технического обслуживания?

13. Почему на внешнем рынке экспортировать продукцию в ряд стран выгодно в разобранном виде?

14. В чем проявляются положительные стороны поставки на экспорт готовой наукоемкой продукции и комплектующего оборудования?

15. В чем заключаются проблемы экспортирования машиностроительной продукции из России?

16. Какой комплекс мер необходимо осуществлять для совершенствования качества и увеличения объемов машиностроительной продукции, поставляемой по экспорту за рубеж?

#### ТЕМА 4. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ КООПЕРИРУЕМОЙ ПРОДУКЦИЕЙ, ТОВАРООБМЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ И УСЛУГИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

##### Международные туристические услуги

**Международные туристические услуги** - это вид деятельности, направленный на обеспечение условий, необходимых для осуществления операций по иностранному туризму.

**К туристическим услугам**, которые весьма разнообразны, можно отнести: перемещение туристов до страны назначения и по стране различными видами транспорта; размещение туристов; обеспечение туристов питанием; удовлетворение культурных потребностей туристов; удовлетворение научных интересов туристов - участие в конгрессах, симпозиумах, научных конференциях; удовлетворение деловых интересов туристов - участие в ярмарках, выставках, переговорах и т.п.;



продажа сувениров, подарков, открыток, альбомов, диапозитивов; оформление документации, паспортов, виз и др.

Туристу могут быть предоставлены либо определенные виды услуг по его выбору, либо полный комплект услуг - инклюзив-тур, который включает:

- комплекс услуг по размещению, перевозке, питанию туристов, экскурсионные услуги, а также услуги гидов-переводчиков и другие услуги, предоставляемые в зависимости от целей путешествия;

- туристскую поездку по определенному маршруту в конкретные сроки, обеспеченную комплексом услуг в сфере жилья, перемещения, медицинского и культурного обслуживания;

- первичную единицу туристского продукта на продажу, реализуемую как единое целое, продукт труда туроператора.

В информации о туре, как правило, указываются название и реквизиты туроператора и турагента, сведения о туристе; страна (туристский центр), куда направляется турист; средства транспорта; условия питания и размещения туристов; дата начала и завершения тура; программа пребывания по дням; паспортно-визовые формальности; медицинская страховка; минимально допустимое число участников тура; предельно возможные сроки аннулирования тура; розничная цена тура; компенсация за несоблюдение сроков, программы и условий пребывания туристов.

Обо всем этом дается полное описание и дополнительная информация, представляемая в виде буклетов, каталогов, брошюр, листовок, плакатов, прайс-листов.

К основным видам туров относятся следующие:

- авиационный - путешествие организованных туристов по разработанным маршрутам с использованием авиационного транспорта;

- автобусный - путешествие организованных групп туристов по разработанным маршрутам с использованием автобусов;

- железнодорожный - путешествие организованных туристов с использованием железнодорожного транспорта;

- информационный (инфотур) - тур, специально организованный туроператором для турагентов в целях их ознакомления с условиями приема и обслуживания туристов по предлагаемой программе;

- комбинированный - путешествие с использованием двух и более видов транспорта.

Определенное место в международном обмене играет образование. Особенно часто возникает взаимодействие между студентами, преподавателями, учеными высшей школы. Происходит обмен опытом, информацией, преподавателями, научными сотрудниками, аспирантами, студентами; проводятся совместные исследования.

В начале XXI в. за пределами своих стран обучалось более 1 млн.

студентов, две трети от этого числа - студенты из развивающихся стран и Восточной Европы. Более 350 тыс. студентов-иностранцев обучается в США, Англии, ФРГ. В университетах и институтах России также обучаются тысячи иностранных студентов. В международном обмене участвуют здравоохранение, физкультура, спорт. Услуги предоставляются как безвозмездно (особенно пострадавшим от аварии на Чернобыльской АЭС), так и на коммерческой основе. При этом практикуется создание сети клиник от передовых медицинских компаний в различных странах.

С туризмом тесно связан экспорт услуг при проведении различных культурных мероприятий: выставки изобразительного искусства, выступление ансамблей, актеров на гастролях; продажа фильмов, кассет и грампластинок с видео- и музыкальными записями.

Крупнейшие экспортеры фильмов: США, Франция, Италия, Россия, Великобритания, ФРГ, Япония, Индия, Гонконг.

Большое разнообразие форм, функций, видов международных туристических услуг удается охарактеризовать и систематизировать, используя классификацию мероприятий, предоставляемых международным туризмом.

Международный туризм с учетом различных признаков можно классифицировать следующим образом:

- по форме туризма - индивидуальный, групповой, семейный;
  - функции туризма - восстановительный, развивающий, развлекательный;
  - цели поездки - курортный, научный, деловой;
  - методу проведения - организованный, неорганизованный;
  - содержанию экскурсии - обзорный (многоплановый); исторический, в том числе: историко-краеведческий, археологический, этнографический, военно-исторический; производственный, в том числе: производственно-исторический, производственно-технический, производственно-ориентационный, архитектурно-градостроительный; литературный, в том числе: литературно-биографический, историко-литературный, литературно-художественный;
  - составу участников экскурсии - для приезжающих туристов, взрослой аудитории, детей, городского, сельского населения, организованных групп, одиночных посетителей;
  - месту проведения экскурсии - городской, загородный, музейный;
  - форме проведения мероприятия - массовка (участники одновременно передвигаются по маршруту на 10-20 автобусах), прогулка, лекция, спектакль;
  - способу передвижения - пешеходный, транспортный.
- Трудности развития иностранного туризма в России следующие: низкое качество обслуживания в общественном питании и в гостиницах, нехватка мест

в гостиницах и комфортабельного транспорта, неподготовленность многих объектов для демонстрации их иностранным посетителям, слабое развитие туризма по показу национальных обычаев и быта.

В настоящее время перед туристическими фирмами России стоит задача восстановления и создания сферы обслуживания иностранных туристов. Наиболее перспективными базами туризма следует считать исторические памятники Москвы, Санкт-Петербурга, Ярославля, Суздаля и других городов; посещение озер, гор, вулканов и т.д.

### **Вопросы для проверки:**

1. Поясните причины возникновения производственной и сбытовой кооперации. В чём заключается суть этих видов кооперации?
2. Почему наиболее прогрессивной разновидностью производственно-сбытовой кооперации является консорциум?
3. В чем заключается сущность солидарной ответственности в консорциуме?
4. Назовите основные операции, используемые для создания производственно-сбытового консорциума.
5. Определите понятие «товарообменные операции».
6. Раскройте сущность встречной торговли.
7. Поясните содержательную сущность встречной, компенсационной закупки.
8. Для чего осуществляется выкуп (отпуск) устаревшей продукции?
9. Поясните сущность и обоснуйте цели заключения внешнеторговых бартерных сделок.
10. Разъясните преимущества и недостатки международных бартерных сделок.
11. Охарактеризуйте сущность и необходимость использования прямого и многостороннего бартера.
12. В чем заключается необходимость осуществления операций с давальческим сырьем на внешнем рынке?
13. Дайте графическую интерпретацию взаимодействия поставщика, переработчика и импортеров при проведении операций с давальческим сырьем.
14. Поясните, в чем заключаются особенности торговли услугами по сравнению с торговлей товарами.
15. Какие виды услуг в соответствии с классификацией Международного валютного фонда растут наиболее быстрыми темпами?
16. Почему необходимо осуществлять регулирование торговли услугами на международном рынке? Назовите основные виды регуляторов.
17. В чем заключается сущность факторинга?

18. Что представляет собой «тихий» и «открытый» факторинг?
19. Определите понятие «операции по иностранному туризму».
20. Какие факторы положены в основу развития международного туризма?
21. Раскройте причины весьма неравномерного развития международного туризма.
22. Чем объясняются изменения в формах организации международного туризма в начале XXI в. в связи с развитием его массовости?
23. Какова роль туристических агентств и туристических фирм при оказании туристических услуг?
24. Перечислите основные операции, осуществляемые при оказании туристического обслуживания.
25. Определите понятие «туристические корпорации».
26. Охарактеризуйте особенности организации современного этапа международного туризма. Что такое таймшер?
27. Определите понятие «иностраный туризм».
28. Определите понятие «международные туристические услуги».
29. Что включает информация о туре?
30. Назовите основные виды туров.
31. Охарактеризуйте классификацию международного туризма по форме, функции, цели поездки, методу проведения, содержанию экскурсии, составу участников, месту ее проведения, форме проведения мероприятия, способу передвижения.
32. В чем заключаются трудности развития иностранного туризма в России?

## ТЕМА 5. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ ДОСТИЖЕНИЯМИ

### Операции на условиях подряда, аренды и лизинга

#### 1. Операции на условиях подряда

Подрядная деятельность инжиниринговых фирм заключается в том, что она принимает на себя роль генеральных поставщиков и генеральных подрядчиков при поставках комплектного оборудования и при сооружении объектов.

Являясь генеральными поставщиками, инжиниринговые компании заключают контракты с субпоставщиками оборудования и материалов.

В качестве генеральных подрядчиков они привлекают к выполнению работ строительные и монтажные субподрядные фирмы.

Тесно сотрудничая с банками, инжиниринговые компании могут

финансировать поставки и работы за счет собственных или заемных средств.

Крупные инжиниринговые компании могут выступать в качестве руководящего органа консорциума, в которые входят поставщики оборудования и производители работ.

Самой ответственной процедурой при заключении контракта во внешнеторговых операциях на условиях подряда является определение цены. При выполнении подрядных работ применяются общие цены на весь объем заказа и отдельные расценки измерения работ. Единичные расценки, применяемые, как правило, при больших объемах работ, могут быть твердыми, т.е. не изменяемыми на весь период исполнения заказа, или скользящими, в зависимости от изменения стоимости материалов и заработной платы.

В странах с рыночной экономикой с середины 1970-х гг. при расчетах за подрядные работы стали применяться цены, определяемые по системе «стоимость плюс вознаграждение» («кост плас»). По этой системе подрядные работы оплачиваются по их фактической стоимости для подрядчика, увеличенной на среднее вознаграждение, за счет которого образуется прибыль на авансируемый подрядчиком капитал.

При таком определении цен подрядчик предъявляет заказчику все счета на приобретение материалов, на аренду строительного, монтажного и другого оборудования, а также расходы на заработную плату.

С целью стимулирования подрядчиков к снижению стоимости и ускорению окончания работ система «стоимость плюс вознаграждение» может усиливаться соответственно системами «целевая цена» и «целевой срок». Применяя систему расчетов «целевая цена», подрядчик и заказчик при подписании контракта согласовывают общую ориентировочную цену всего объема работ.

Если фактические платежи за проделанную работу превышают установленную в контракте «целевую цену», то сумма выплачиваемого вознаграждения пропорционально уменьшается на соответствующую величину. Если платежи будут ниже «целевой цены», то вознаграждение увеличивается. При этом экономия делится между заказчиком и подрядчиком в заранее обусловленной пропорции. При системе «целевой срок» определяется время окончания работ. В случае досрочного их выполнения заказчик выплачивает подрядчику определенный размер премии. При увеличении сроков работ заказчика вычитает из вознаграждения согласованную в контракте сумму.

Норматив вознаграждения обычно устанавливается в пределах средней нормы прибыли на вложенный капитал в подрядном строительстве и на 30-40% превышает кредитные ставки банков.

Для выполнения своих обязательств инжиниринговые фирмы (генподрядчики) часто привлекают субподрядные фирмы для производства

изысканий, строительных, транспортных, монтажных и других работ.

Это могут быть фирмы стран поставщиков, заказчиков, третьих стран. Субподрядные фирмы заключают контракты на условиях, не имеющих принципиальных отличий от условий главного контракта между заказчиком и основным исполнителем (генподрядчиком). Тем не менее, такие контракты должны подчиняться правовым нормам стран-импортеров и поэтому к их заключению необходимо привлекать для консультаций зарубежные адвокатские фирмы.

Контракт подряда - это соглашение, на основе которого подрядчик (продавец) обязуется продать заказчику (покупателю) товар и выполнить определенный комплекс сопутствующих работ в соответствии с индивидуальными требованиями заказчика. Товар может выступать в виде работы, исполняемой подрядчиком по индивидуальному заданию заказчика.

Предметом подрядных контрактов всегда является исполняемая подрядчиком работа. Подрядные контракты охватывают изыскательские и проектные работы, конструкторские разработки, изготовление машин и оборудования, сооружение заводов, фабрик, мостов, дорог, портов и других строительных объектов, оказание консультационных и индивидуальных услуг.

Работа по подряднему контракту имеет строго индивидуальный характер. Самое широкое распространение она получила при оформлении научно-производственных заданий. Существенной особенностью подрядных контрактов является полная ответственность подрядчика за все этапы работ, качество и сроки сдачи выполненной работы заказчику. При этом не имеет никакого значения, из чьих материалов заказчик исполняет контракт и кого он дополнительно привлекает для работы на любом ее этапе.

При выполнении многих подрядных контрактов осуществляется фиксация поэтапных сроков выполнения работ, право заказчиков контролировать рабочий процесс, осуществлять приемку их отдельных этапов. Например, начальная стадия сооружения комплектного промышленного объекта начинается с разработки и защиты перед заказчиком в определенный срок технического проекта, затем строительство к установленному сроку сооружения и оснащение его оборудованием и, наконец, к завершению всех работ - проведение ходовых испытаний и сдача готового объекта заказчику, который, со своей стороны, обязан принять и произвести оплату выполненных работ.

Цены подрядных контрактов обладают рядом особенностей в связи с длительностью сроков выполнения подрядных работ, а также большими объемами комплекса различных работ.

В подрядных контрактах обычно применяются цены системы «кост плас», следуя которой, заказчик оплачивает фактическую стоимость

выполненных работ с увеличением на согласованный объем вознаграждения подрядчика.

## 2. Операции аренды и лизинга

Аренда машин, оборудования, зданий, сооружений на международной арене стала широко применяться в 1950-1960-х гг.

Причинами бурного развития аренды являются два аспекта: во-первых, производители добиваются дополнительных объемов сбыта продукции в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке; во-вторых, для потребителей появляется реальная возможность в условиях быстрых темпов научно-технического прогресса заменить оборудование без больших финансовых средств на его приобретение.

В последнее время происходит резкое увеличение объемов аренды на недвижимость в виде цехов, предприятий, когда перемещается не предмет аренды, а сам арендатор. Широко применяется аренда в сельском хозяйстве. Одним из инструментов финансирования внешнеторговых операций по импорту машин, оборудования, других товаров, по экспорту готовой продукции является лизинг - особый вид аренды.

Чем отличается лизинг от аренды?

Объект сделки выбирает лизингополучатель, а не лизингодатель, который закупает оборудование за свой счет.

Срок лизинга меньше срока физического износа оборудования (1-20 лет) и приближается к сроку налоговой амортизации (3-7 лет).

После окончания работы по контракту лизингополучатель может продолжать аренду по льготной ставке или приобрести арендуемое имущество по остаточной стоимости.

В качестве лизингодателя, как правило, выступает лизинговая компания, являющаяся финансовым учреждением.

При получении объекта в пользование лизингополучатель принимает на себя обязанности, связанные с правом собственности (риск случайной гибели, техническое обслуживание, ремонт), хотя в соответствии с положениями гражданского законодательства лизингодатель по-прежнему остается владельцем объекта лизинговой сделки.

Невозможность использовать объект из-за его порчи или гибели не освобождает лизингополучателя от обязанности погашать долг. В отличие от арендатора лизингополучатель выплачивает лизингодателю не ежемесячную плату за право пользоваться объектом, а полную сумму амортизационных отчислений.

Подобное распределение рисков, отличающееся от сделки при аренде, является обоснованным, так как лизингодатель обычно приобретает объект лизинга по просьбе и в интересах лизингополучателя, а также оно является эффективной гарантией соблюдения всех правил и

инструкций по тщательному уходу за объектом со стороны лизингополучателя.

В соответствии с исследованиями Стендфордского исследовательского института лизинг имеет хорошие перспективы. Лизинговые операции считаются в деловых кругах новым перспективным видом финансирования, во-первых, потому, что они оказывают финансовую помощь нуждающимся в ней предприятиям, и, во-вторых, обеспечивают экономические выгоды для сильных в финансовом отношении предприятий. Имеются и другие выгоды: сохранение ликвидности, неомертвление собственного капитала, гибкость, балансовые преимущества, выгоды страхования.

Основная часть мирового рынка лизинговых услуг сконцентрирована в США, Западной Европе, Японии. Лизинговые операции выгодны как для стран с развитой рыночной экономикой, так и для стран с высоким уровнем международной задолженности и ограниченными валютными средствами.

Рынок лизинговых услуг расширяет производственную сферу в экономике страны, создает условия для ее ускоренного развития. Лизинг усиливает конкуренцию между банками и лизинговыми компаниями, что способствует снижению ссудного процента и притоку капиталов в промышленность.

Лизинг включает:

- организацию и кредитование транспортировки;
- монтаж, техническое обслуживание, страхование объектов лизинга;
- обеспечение запасными частями;
- консультационные, организационные и информационные услуги.

При дефиците платежного баланса обязательства по лизингу в соответствии с мировой практикой не включаются в объем внешней задолженности страны.

При оценке рисков, возникающих при лизинговых операциях, банк обычно принимает во внимание такие обстоятельства: а) коммерческую репутацию и финансовое положение компании-лизингополучателя; б) финансово-экономическую и политическую ситуацию в стране пребывания этой компании; в) продажную цену объекта сделки и ее динамику на вторичном рынке за несколько предыдущих лет; г) условия эксплуатации объекта лизинга фирмой-лизингополучателем.

Имеются следующие формы лизинговых сделок.

При стандартном лизинге изготовитель оборудования продает его лизинговой компании, которая сдает это оборудование для использования лизингополучателю.



Возвратный лизинг (лиз-бэк) используется в тех случаях, когда фирма испытывает острую нужду в средствах. Собственник оборудования при этом продает лизинговой компании оборудование, а затем берет его в аренду.

Фактически продавец оборудования превращается в лизингополучателя.

«Мокрый лизинг» предусматривает дополнительные услуги лизингодателя лизингополучателю. Этот вид лизинга является дорогостоящим: лизингодатель осуществляет содержание оборудования, ремонт, страхование, управление производством, поставку горючего.

«Чистый лизинг» обязывает лизингополучателя нести все расходы, связанные с эксплуатацией оборудования.

Лизинг на остаточную стоимость оборудования применяется в отношении бывшего в употреблении оборудования (в течение 1-4 лет).

Лизинг с полным обслуживанием аналогичен «мокрому лизингу», однако договором предусматривается оказание ряда дополнительных услуг: лизингодатель поставляет сырье, предоставляет специалистов для работы с оборудованием.

Лизинг поставщику является формой аренды, сходной с лизингом «лиз-бэк». Поставщик оборудования является и продавцом, и основным арендатором, не являющимся пользователем оборудования. Арендатор обязан подыскать субарендаторов и сдать им оборудование в субаренду.

Возобновляемый лизинг осуществляет периодическую замену ранее сданного в лизинг оборудования более совершенным.

Вендор-лизинг основан на кооперации изготовителей. В роли лизинговой компании выступает ассоциация фирм-изготовителей совместно с лизинговой компанией или банком для продвижения на рынок особо дорогостоящего оборудования.

В связи с правом собственности лизингодателя на инвестиционный объект лизинговые операции с точки зрения своего оформления и осуществления отличаются от обычных банковских и кредитных операций. Благодаря лизингу в кредитном деле появилась существенная альтернативная возможность распределения налогов путем прямого, близкого к банковскому, финансирования на условиях лизинга или путем косвенного рефинансирования лизинговых операций на основе кредитов или долевого участия в капитале.

Будущее лизинговых операций на уровне оказания услуг частным лицам и фирмам рассматривается именно в предложении им не какого-то товара, а целого пакета альтернативных возможностей и особых форм финансирования. Например, «продажа плюс встречный лизинг» или «закупка плюс лизинг». Особенностью современного лизингового бизнеса является образование большого числа специализированных

лизинговых компаний, тесно сотрудничающих с банками. В начале 1990-х гг. на мировом рынке действовало около тысячи международных лизинговых компаний.

В настоящее время лизинговые компании активно проникают в развивающиеся страны, в которых совместно с национальными фирмами быстро растет сеть филиалов транснациональных компаний. Происходит также постепенное их проникновение и в страны Восточной Европы. Представляет собой определенный интерес рассмотрение комплекса наиболее типичных операций при осуществлении лизинга (рис. 4).

Специализированная дочерняя лизинговая компания приобретает у материнской лизинговой компании транснациональной корпорации оборудование в кредит и сдает его для лизинга. Полученная от лизинговых операций прибыль переводится материнским компаниям. Лизинговые компании часто размещают у изготовителей заказы на оборудование, получив на него предварительное соглашение о сдаче его в аренду.



Рис. 4. Взаимодействие дочерней лизинговой фирмы с контрагентами на внешнем рынке:

1 - заключение договора с лизингополучателем на использование оборудования; 2 - заключение договора с материнской лизинговой компанией по приобретению оборудования для лизингополучателя; 3 - заключение контракта материнской компанией с изготовителем по закупке необходимого оборудования; 4 - взаимодействия компаний с банком для получения кредитов при закупке оборудования; 5 - оплата по контракту за оборудование; 6 - поставка оборудования лизингополучателю; 7 - оплата лизингополучателем за использование оборудования;

ния лизинговой фирме; 8 - возвращение оборудования лизинговой фирме лизингополучателем после окончания работ; 9 - финансовые расчеты с материнской лизинговой компанией.

Основной объем финансирования лизинговых операций осуществляют банки, а также фирмы, специализирующиеся на вложении капитала в эту сферу предпринимательства. Быстрое развитие арендных операций объясняется тем, что они дают возможность их участникам получить экономические преимущества по сравнению с покупкой оборудования и других товаров в кредит.

Лизингодатель должен за счет оплаты за лизинг возместить такие затраты: рыночную стоимость закупленных у поставщиков машин, оборудования и других предметов аренды за вычетом их остаточной стоимости после окончания срока аренды; стоимость кредита, полученного от производителя, банка или другого инвестора; административные издержки, расходы на страхование и техническое обслуживание. Кроме этого, арендная плата должна обеспечивать лизингодателю получение запланированной прибыли на капитал, использованный им в лизинговой операции. Лизинговые операции предоставляют преимущества всем участникам.

Развитию лизинга в мировой экономике способствует ряд преимуществ, присущих лизингополучателю:

- риск утраты или повреждения арендованного имущества возложен на его собственника (лизингодателя);
- лизинг позволяет осуществлять и даже увеличивать производство без накопления капитала для закупки оборудования в собственность;
- обслуживание и ремонт оборудования может осуществлять собственник;
- лизинг обеспечивает замену и модернизацию оборудования, дает возможность лизингополучателю использовать современное оборудование;
- передает арендатору другой страны имущество во временное пользование за согласованную плату.

Во внешнеэкономической деятельности применяются: рейтинг - краткосрочная аренда, хайринг - среднесрочная и лизинг - долгосрочная аренда.

Предметами договора на рейтинг обычно бывают транспортные средства, туристские и спортивные товары краткосрочного пользования. Договоры такого рода обязывают арендодателей осуществлять страхование и техническое обслуживание предметов аренды. Рентные ставки складываются под влиянием спроса и предложения на мировом рынке.

Предметом договора на хайринг являются транспортные средства,

дорожно-строительные и сельскохозяйственные машины, монтажное оборудование. Ставки на этот вид аренды также формируются в зависимости от спроса и предложения. Страхование и техническое обслуживание в зависимости от договоренности осуществляют арендодатели или арендаторы. Сдача техники в среднесрочную аренду иногда производится с эксплуатационным персоналом.

Предметом лизинга являются конторское оборудование, строительно-монтажные комплексы, технологические системы, промышленные предприятия. Страхование и техническое обслуживание при лизинге, как правило, осуществляется арендатором.

Правительства многих стран с развитой рыночной экономикой стимулируют развитие лизинга, так как аренда способствует развитию научно-технического прогресса. Лизинговые компании могут получить благоприятный кредит, сниженный налог, увеличение амортизационных отчислений. Возможна долгосрочная аренда с использованием государственного стимулирования.

Претензии по технологическим нарушениям должны рассматриваться сторонами так же, как и по договорам купли-продажи. Лизингополучатели имеют право взыскивать штрафные санкции, убытки, задерживать арендные платежи.

Лизинговые договоры могут включать обязанность лизингодателя заменять до истечения срока аренды машины, оборудование на более совершенное, хотя при этом могут измениться арендные ставки. Лизинговый договор всегда сохраняет право собственности на предмет аренды за лизингодателем. Договоры также содержат условия, регулирующие порядок эксплуатации и обслуживания предметов аренды, обязательств арендаторов не разглашать технических секретов. Лизинговые договоры имеют позиции, регулирующие деятельность сторон при форс-мажоре, арбитраже.

Лизинговый договор всегда заключается на срок и содержит право лизингополучателя или продлить срок аренды, или выкупить объект лизинга. Как правило, в договоре определяется срок, в течение которого стороны не могут иметь право прерывать его действие, кроме грубых нарушений условий поставки, требований к качеству, обязательств по платежам.

Строгое соблюдение согласованного срока действия договора также вызвано тем, что в самом начале исполнения договора объект амортизируется на значительно большую сумму, чем предусмотренные соглашениями лизинговые взносы, а также для того, чтобы амортизационные отчисления могли быть рассчитаны до конца этого срока.

Закрепленный в договоре и не подлежащий отмене срок, в течение которого обе стороны имеют гарантированный правовой статус, является важной отличительной стороной финансового лизинга, а так-

же основой, на которой рассчитываются лизинговые взносы. Лизинговые договоры могут предусматривать возможность отказа лизингополучателя от условий сделки. Такая возможность фактически является правом досрочной выплаты общей суммы обязательств по лизинговым взносам.

Существуют и оперативные лизинговые договоры. Это обычные лизинговые договоры, подлежащие расторжению в любой момент, и на них распространяются положения гражданского законодательства в отношении арендных договоров.

Срок использования объекта при этом сравнительно краток (сезон, время выполнения заказа), а покупная цена довольно высока.

Оперативные лизинговые договоры в отличие от финансовых лизинговых договоров представляют собой решение проблемы не путем получения кредита, а посредством инвестирования. Они не предполагают полной амортизации и отнесения, связанных с правом собственности рисков на счет лизингополучателя.

Между контрагентами по обычным арендным договорам и лизинговым договорам существуют и другие отличия, сложившиеся на практике. При расчете выплат по лизингу учитываются покупная цена объекта, срок, на который заключен лизинговый договор, остаточная стоимость и процентная ставка.

При расчете за аренду величина выплат в основном зависит от рыночной конъюнктуры: спроса и предложения. В отличие от аренды при лизинге имеется практика перехода объекта по окончании срока действия договора в собственность лизингополучателя по заранее согласованной покупной цене. При этом необходимо заключить отдельный договор.

### **Вопросы для проверки:**

1. В чем заключаются особенности воздействия достижений научно-технической революции (НТР) на издательскую деятельность, получение новых научных знаний, увеличение выпуска новых видов товаров, углубление международного разделения труда?

2. Перечислите основные формы научно-технического сотрудничества.

3. Охарактеризуйте виды сделок, разработанные Конференцией ООН по торговле и развитию для регулирования порядка передачи технологий и технологических новшеств.

4. Раскройте сущность чистых и сопутствующих лицензий и поясните механизм их экспорта и импорта.

5. Дайте характеристику договорам о простой лицензии, исключительной лицензии и полной лицензии.

6. Перечислите основные действия контрагентов при купле-продаже лицензии.

7. Определите понятие «международный инжиниринг».
8. В чем заключаются особенности инжиниринга?
9. Перечислите основные операции инжиниринговых фирм при выполнении заказа.
10. Какие функции исполняет крупная инжиниринговая фирма, являющаяся лидером консорциума?
11. В чем суть систем «стоимость плюс вознаграждение», «целевая цена», «целевой срок»?
12. Определите понятие «контракт подряда».
13. Какими правилами наделены заказчики при выполнении подрядных контрактов?
14. В чем заключались причины интенсивного развития аренды в середине XX в.?
15. Чем отличается лизинг от аренды?
16. В каких странах с развитой рыночной экономикой сконцентрирована основная часть мирового рынка лизинговых услуг?
17. Охарактеризуйте наиболее часто применяемые формы лизинговых сделок.
18. Поясните отличие банковских и кредитных операций от лизинговых.
19. Перечислите основные операции взаимодействия материнской и дочерней лизинговых компаний с банком, лизингополучателем и изготовителем оборудования.
20. Назовите преимущества лизингополучателя, способствующие развитию лизинга в мировой экономике.
21. Определите понятие «договор аренды».
22. Назовите особенности рейтинга, хайринга, лизинга.
23. Перечислите основные позиции лизингового договора.
24. В чем заключается особенность оперативных лизинговых договоров?
25. Определите понятие «финансовый лизинг».
26. Охарактеризуйте кредитные аспекты финансового лизинга.
27. По каким признакам классифицируются операции финансового лизинга?

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

#### **ТЕМА 6. КОНТРАКТ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ЕГО СТРУКТУРА**

1. Документы для оплаты, лицензии, типовые контракты, прочие условия.
2. Формуляр-образец ООН для внешнеторговых документов.

## 1. Документы для оплаты, лицензии, типовые контракты, прочие условия

В контракте устанавливается перечень документов, которые входят в комплект, представляемый экспортером импортеру для получения платежа. Набор документов зависит от товара, базисного условия поставки, сроков платежа.

Количество экземпляров каждого документа также оговаривается в контракте. Иногда импортер требует от экспортера сертификат происхождения товара, который выдается торгово-промышленной палатой и консульскую фактуру за счет импортера.

**Лицензией** называется право на определенных условиях использовать какой-либо патент. Такую лицензию называют «патентной». Наиболее известной формой лицензии является переуступка патента как такового.

По мере развития лицензионной деятельности термин «лицензия» стал охватывать не только акт переуступки прав промышленной или интеллектуальной собственности, но и передачу технической документации, технологических сведений и секретов (ноу-хау), оказание технической помощи как составной части контракта на передачу собственности - прав на изобретение, а затем и в качестве самостоятельного объекта купли-продажи.

По мере развития высоких технологий в электронике, химии, вычислительной технике возросла роль ноу-хау. Часто передаче лицензий сопутствуют поставки оборудования, комплектного оборудования участков, цехов, предприятий, закупаемых для реализации данной лицензии. Такая лицензия называется «сопутствующей» и она входит составной частью в общий контракт поставки, в отличие от «чистой», когда лицензия не является составной частью контракта на поставку оборудования и лицензионное соглашение носит самостоятельный характер. Такое соглашение, заключаемое на коммерческих условиях или безвозмездно между сторонами, является договорной формой акта купли-продажи лицензии.

Порядок получения вывозных и ввозных разрешений (лицензий) может быть либо коротко изложен в тексте контракта, либо подробно сформулирован в общих условиях поставки, которые составляют неотъемлемую часть контракта. В общих условиях может быть оговорен следующий порядок получения лицензий:

- если для заключения договора требуется экспортная или импортная лицензия, сторона, на обязанности которой лежит получение соответствующей лицензии, должна прямо об этом указать в договоре. О всякого рода изменениях, происшедших со времени заключения договора в лицензионном режиме, соответствующая сторона обязана не-

медленно по телефону уведомить другую сторону;

- когда для выполнения договора требуется экспортная или импортная лицензия, сторона, на обязанности которой лежит получение лицензии, должна своевременно предпринять все необходимые меры для получения такой лицензии;

- если сторона не получит лицензию в указанный в договоре срок, такой договор считается прекратившим свою силу. В том случае, если в предусмотренный договором для получения лицензии срок соответствующий орган отказал в выдаче лицензии, то сторона, на обязанности которой лежит получение такой лицензии, должна немедленно по телеграфу уведомить об этом другую сторону. Если такого уведомления не будет сделано, сторона, ответственная за получение лицензии, считается не выполнившей договорные обязательства и не вправе ссылаться на настоящую статью, а также на статью о форс-мажоре;

- в том случае, если лицензия выдана только на часть договорного количества, то сторона, на обязанности которой лежит получение лицензии, должна немедленно уведомить об этом другую сторону. Если в течение установленного договором срока сторона, которая была обязана обеспечить получение лицензии, не предложит частичного выполнения договора, или если другая сторона, получив предложение о частичном выполнении, не акцептует его в предложенный срок, то договор считается аннулированным;

- в случае если выданная лицензия аннулируется после отправки товара сухопутным путем, ходатайствовавшая о лицензии сторона не вправе ссылаться на постановления, предусматриваемые статьей «Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы»;

- если выданная лицензия аннулируется до фрахтования судна или до отправки товара сухопутным путем, ходатайствующая о лицензии сторона должна по телеграфу немедленно уведомить об этом другую сторону. В этом случае каждая сторона имеет право расторгнуть договор при условии, что уведомление о расторжении дается стороной, ходатайствовавшей о получении лицензии, в телеграмме, указанной выше, а другой стороной - немедленно по получении этой телеграммы;

- аннулирование договора в силу настоящей статьи не дает права любой стороне на возмещение убытков, которые могут возникнуть в результате аннулирования договора, за исключением тех случаев, когда сторона, на обязанности которой лежит получение лицензии, не выполнила своих обязательств, предусмотренных выше.

Большое распространение в международной торговле получили **типовые контракты**. Существует две основных формы таких контрактов:

а) типовой контракт может быть оформлен в виде документа, который можно использовать как сам договор, если контрагенты подпи-



шут и заполняют те статьи, которые необходимо согласовать (количество, качество, цена и др.);

б) в качестве типового контракта могут выступать и общие условия купли-продажи.

К общим условиям относятся статьи договора, разработанные на основе базисных условий поставок, которые контрагентами могут быть включены в контракт, и затем они составят его неотъемлемую часть. Чаще всего используется форма типового контракта, состоящая из согласуемой части и унифицированной части, или общих условий, которые не меняются.

Типовые контракты могут быть заключены либо на основе безоговорочного присоединения сторон к условиям окончательной формы типового договора, либо путем применения типового контракта как образца, который частично меняется с учетом условий сделки.

Типовые контракты регулярно пересматриваются союзами предпринимателей, торговыми палатами, крупными фирмами, международными экономическими комиссиями.

Типовые контракты выражают сложившуюся в международной торговле технику заключения сделок и способствуют внедрению в практику существующих торговых обычаев.

При заключении контракта можно применять одно или несколько прочих условий, сформулированных следующим образом:

1. Ни одна из сторон не вправе передавать материальные средства и обязанности по контракту третьим лицам без согласования с другой.

2. Покупатель не имеет права реэкспортировать товары.

3. Все изменения к данному контракту должны быть оформлены в письменном виде и подписаны сторонами.

4. Вся предыдущая переписка и переговоры теряют силу с момента подписания контракта.

5. Все сборы, пошлины, налоги, связанные с заключением и исполнением контракта, на территории своей страны несет продавец, а вне ее - покупатель.

6. Все приложения (дополнения) являются неотъемлемой частью контракта.

Контракт составляется в двух экземплярах: на русском и иностранном языках. Оба экземпляра имеют одинаковую силу.

При морской перевозке продавец обязан через 24 часа сообщить покупателю о проведенной отгрузке. Во всех остальных случаях сообщение об отгрузке должно быть послано раньше, чем покупатель получит товар.

Контракт может включать и дополнительные разделы, которые характеризуют товар. Так, при купле-продаже машин и оборудования,

приборов это могут быть такие условия, как гарантийный срок, техническая документация, техническое обслуживание, предпродажный и послепродажный сервис, снабжение запасными частями, условия испытаний и приемки, обязательства продавца по выполнению монтажа, наладки и пуска в эксплуатацию и т.д.

В обязанность продавца включается условие представить с отгрузкой товара комплект технической документации. Техническая документация требуется для обеспечения монтажа, правильной и своевременной наладки, пуска в эксплуатацию и нормальной, бесперебойной работы оборудования. Техническая документация служит основанием для разбора претензий по качеству поставляемых машин и оборудования. Техническая документация включает:

- общие и узловые чертежи машин с указанием основных размеров, а также спецификации всех частей и узлов;
- технические описания конструкции машин и паспорта на машины и электрооборудование;
- инструкцию по монтажу, испытанию и эксплуатации оборудования, схемы смазки и др.;
- фундаментальные и установочные материалы;
- рабочие чертежи быстроизнашивающихся машин.

Продавец высылает документацию по адресам, указанным покупателем, не позднее срока, предусмотренного в контракте, в двух экземплярах.

Два экземпляра вышеуказанной документации, а также сертификат о качестве оборудования должны быть вложены в ящик № 1 каждой машины в водонепроницаемой упаковке.

Техническая документация, как правило, составляется на языке покупателя или ином языке по согласованию с ним. Сервис подразделяется на предпродажный и послепродажный, а последний - на гарантийный и послегарантийный.

Предпродажный сервис заключается в устранении неполадок, вызванных транспортировкой оборудования и машин, приведении их в рабочее состояние, апробировании, демонстрации покупателю в работе.

## 2. Формуляр-образец ООН для внешнеторговых документов

В связи с ростом документооборота в практике международной торговли проводится работа по стандартизации и унификации внешнеторговых документов, используемых при заключении контрактов.

В октябре 1960 г. Комитет по развитию торговли Европейской экономической комиссии (ЕЭК) постановил создать рабочую группу для рассмотрения, в частности, возможности разработки рекомендаций с

целью возможного сокращения числа, упрощения и стандартизации внешнеторговых документов.

На первой сессии в августе 1961 г. рабочая группа решила, что для проведения национальных мероприятий по стандартизации в одинаковом направлении в разных странах было бы целесообразно составить международный типовой образец документа, включающий в четко определенных местах все элементы данных, необходимых для различных внешнеторговых документов. После достижения договоренности относительно формата бумаги, принципов разработки форм и списка, который был затем передан правительствам и заинтересованным международным организациям для представления замечаний.

В свете высказанных мнений и после многочисленных консультаций с экспертами рабочая группа в октябре 1962 г. решила предложить пересмотренную типовую форму, структура которой учитывала результаты дискуссий, состоявшихся в ходе сессии. На третьей сессии в октябре 1963 г. рабочая группа, рассмотрев ответы, полученные от правительств и заинтересованных международных организаций, пришла к заключению, что пересмотренная типовая форма может использоваться в качестве формуляра-образца для упрощения и стандартизации документов, используемых при экспорте.

За период с 1963 по 1969 г. решения или рекомендации о согласовании различных документов, составляемых в международном плане, с формуляром, называвшимся тогда формуляром-образцом ЕЭК, были приняты такими международными организациями, как Международная палата судоходства (1963 г.), Международная техническая конференция по вопросам рационализации взаимоотношений между банками (1963 г.), Всемирный почтовый союз (1964 г.), Совет таможенного сотрудничества (1965 г.), Международная федерация транспортно-экспедиторских ассоциаций (1967 г.), Центральное бюро международных железнодорожных сообщений (1967 г.) и Международный союз автомобильного транспорта (1969 г.). В течение этого периода в нескольких странах - членах ЕЭК были введены унифицированные системы документов, основанные на формуляре-образце ЕЭК.

В апреле 1969 г. Европейская экономическая комиссия, отмечая все более широкое международное использование этих документов, приняла резолюцию, которой рекомендуется, в частности, «принимать во внимание формуляр-образец ЕЭК при разработке документов, используемых в области международной торговли». Комиссия обратила также внимание Экономического и социального совета на практическое значение для международной торговли работы в области упрощения и стандартизации процедур и документов и на тот факт, что было бы желательно координировать эту работу в мировом масштабе.

В результате этих рекомендаций многие страны создали специаль-

ные органы по упрощению внешнеторговых процедур для продолжения этой работы на национальном уровне. Для координации такой работы по упрощению в мировом масштабе была создана Специальная программа по упрощению процедур международной торговли (ФАЛПРО) в качестве самостоятельного подразделения секретариата ЮНКТАД (Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию), одним из основных видов деятельности которого является расширение применения формуляра-образца в других регионах мира.

Быстрый прогресс, имевший место в области автоматизированной обработки данных (АОД) и передачи данных после принятия формуляра-образца в 1963 г., вызвал опасение, что приспособление процедур составления документации к новой технике может оказаться непригодным для использования АОД. Однако на основании полученного в нескольких странах и организациях опыта было подтверждено, что формуляр-образец применим как при АОД, так и при традиционных методах обработки данных и что вполне обоснованно рекомендовать его в качестве общей основы для составления документов, используемых в международной торговле, независимо от того, будут ли эти документы обрабатываться автоматизированными методами или традиционными, неавтоматизированными методами.

В этой связи рабочая группа отметила, что документы, используемые в международной торговле, все в большей степени служат в качестве основы для ввода данных в системы АОД или получают на выходе этих систем. Поэтому рабочая группа пришла к выводу, что информация, содержащаяся во внешнеторговых документах, могла бы иногда обрабатываться в системах АОД наиболее быстро и экономично, если бы она представлялась в кодированной форме. Правила для размещения кодированных элементов данных были тогда обсуждены и подготовлены.

Эти изменения, а также проведенный обзор прогресса, достигнутого в национальном и международном плане в деле унификации внешнеторговых документов, позволили рабочей группе по упрощению процедур международной торговли принять в 1973 г. две рекомендации: рекомендацию № 1 о формуляре-образце ЕЭК для внешнеторговых документов (подтверждающую формуляр-образец, принятый в 1963 г., рекомендующую правительствам и заинтересованным организациям продолжить работу по согласованию всех документов, используемых в международной торговле, с этим формуляром-образцом) и рекомендацию № 2 о размещении кодов во внешнеторговых документах.

В 1975 г. Специальное совещание отметило, что документы, согласованные с формуляром-образцом ЕЭК, уже введены во многих стра-

нах вне региона ЕЭК, включая страны со значительной долей в мировой торговле, такие как Австралия, Новая Зеландия и Япония, и что введение остро необходимых единых национальных систем было облегчено наличием международного стандарта.

В 1978 г. Комитет по развитию торговли принял к сведению, что формуляр-образец для внешнеторговых документов, согласованный экспертами ЕЭК в 1963 г. и официально рекомендованный рабочей группой по упрощению процедур международной торговли в 1973 г., получил мировое признание, в результате чего представляется возможным сослаться на него как на «формуляр-образец Организации Объединенных Наций для внешнеторговых документов».

В 1979 г. рабочая группа решила, что рекомендация о формуляре-образце (рис. 5) должна быть издана в качестве публикации Организации Объединенных Наций для продажи, и что текст должен включать положения двух рекомендаций 1973 г., о которых говорилось выше. Рабочая группа определила также общее понятие «система унифицированных внешнеторговых документов Организации Объединенных Наций» и решила включить описание данной системы в эту публикацию.

Грузоотправитель (экспортер)		Дата, справочный номер и т.д.		
Грузополучатель		Покупатель (если он не грузополучатель) или другой адрес		
Адрес для уведомления или доставки		Страна отправления		
		Страна происхождения	Страна назначения	
Сведения относительно транспортировки		Условия поставки и платежа		
Отгрузочная маркировка, номер контейнера	Количество и род грузовых мест, описание товара	Товарный номер	Вес брутто	Объем
ПОЛЕ СВОБОДНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ		Количество нетто	Стоимость	
Место и дата составления; удостоверение подлинности				

Рис. 5. Формуляр-образец ООН для внешнеторговых документов

В силу гибкости применения формуляра-образца стало возможным использовать его без изменения в более широком масштабе, чем это ожидалось в 1963 г. Однако в настоящий вариант (1981 г.) формуляра-образца (рис. 5) были внесены некоторые изменения в терминологию идентификаторов полей данных, которые отражают изменения в стандартизации элементов данных. Кроме того, пояснительные примечания были несколько обновлены.

Рекомендация о формуляре-образце для внешнеторговых документов предназначена для обеспечения международной основы для стандартизации документов, используемых в международной торговле и при международных перевозках, и для представления этих документов в визуально воспринимаемой форме.

Формуляр-образец Организации Объединенных Наций для внешнеторговых документов предназначается для использования при составлении документов, относящихся к различным видам административной, коммерческой и производственной деятельности и в сфере распределения, которые составляют внешнюю торговлю, независимо от того, заполняются ли эти документы от руки или с помощью механических средств, таких как пишущие машинки, автоматические печатающие устройства или копировальные машины.

Он применяется скорее к документам, описывающим отдельные партии товара (или группу партий, например, контейнерные грузы), чем к документам, перечисляющим полную загрузку транспортных средств (например, судовой грузовой манифест). Что касается этого последнего типа документов, то формуляр-образец может применяться для данных, относящихся к описанию товара. Хотя формуляр-образец касается главным образом документов, используемых в торговле товарами, его соответствующие части могут также применяться для сделок, не относящихся к товарам.

Формуляр-образец предназначен, прежде всего, для того, чтобы служить основой для разработки унифицированных серий форм документов с использованием основного документа при получении документов методом однократной записи. Его можно также применять в качестве макета для визуального представления информации на экране при использовании систем АОД.

Учитывая, что на основании формуляра-образца было введено значительное число международных и национальных систем документации, должно пройти определенное время, прежде чем можно будет вносить в этот формуляр какие-либо изменения, затрагивающие такие виды документации. Поэтому было решено, что он должен оставаться действительным в течение, по крайней мере, трех лет, прежде чем вступит в силу любое согласованное изменение.

### **Вопросы для проверки:**

1. Какие требования предъявляются к маркировке во внешнеторговом контракте?

2. Для чего при маркировке используются компонентные и размерные знаки, эксплуатационные маркировочные знаки, манипуляционные знаки маркировки, предупредительные знаки маркировки, экологические маркировочные знаки?

3. В чем заключается суть отправительской, транспортной, специальной видов маркировки?
4. Назовите основные виды штрафных санкций, предъявляемых к экспортерам и импортерам.
5. Поясните, почему необходимо в контракте предусматривать учет возникновения форс-мажорных обстоятельств.
6. Перечислите порядок предъявления претензий в случае ненадлежащего исполнения внешнеторгового контракта.
7. Назовите основные виды арбитражей и регламенты, регулирующие их проведение.
8. Дайте характеристику основных видов транспорта, используемых для международных перевозок товаров.
9. В чем заключаются количественные и качественные характеристики международных перевозок?
10. Какие параметры необходимо предусматривать в разделе контракта «Транспортные условия»?
11. Что отражают понятия: «сталийное время», «демередж», «диспач»?
12. Какие требования экспортер обязан соблюдать при подготовке товаров к транспортировке для того, чтобы обеспечить своевременную и правильную их приемку по качеству, количеству и комплектности?
13. Определите понятие «приемка товаров». Какие операции включает приемка-сдача товара?
14. Какие четыре основных условия страхования определяются в контракте купли-продажи?
15. Перечислите основные виды страхования.
16. В чем заключается порядок получения ввозных и вывозных разрешений (лицензий)?
17. Охарактеризуйте основные формы типовых контрактов.
18. Что представляют собой прочие условия внешнеторгового контракта?
19. В каком случае внешнеторговый контракт включает техническую документацию, техническое обслуживание, снабжение запасными частями, условия испытаний и приемки?
20. Назовите основные этапы разработки формуляра-образца ООН для внешнеторговых документов рабочей группой Комитета по развитию торговли Европейской экономической комиссии (ЕЭК).
21. Почему формуляр-образец ООН разработан с учетом его обработки в системах автоматизированной обработки данных?
22. Какие основные реквизиты заносятся во внешнеторговые документы, разработанные на основе формуляра-образца ООН?
23. Имеются ли возможности для разработки унифицированных серий внешнеторговых документов на основе формуляра-образца ООН?

## ТЕМА 7. ПРОЦЕДУРА ЗАКЛЮЧЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

### Международные выставки и ярмарки

Важным средством ознакомления рынка с товарами являются проводимые в разных странах ярмарки и выставки, на которых присутствуют продавцы-экспоненты и потенциальные покупатели. На них устанавливаются личные контакты торговых партнеров.

Выставки по срокам и способу проведения подразделяются на краткосрочные, передвижные, постоянные выставки образцов, торговые центры, торговые недели.

Краткосрочные выставки обычно длятся не более трех недель, могут носить либо общий характер, либо специализированный.

Передвижные выставки организуются с целью расширения круга посетителей с использованием различных средств транспорта, чаще всего это плавучие выставки на борту крупных судов. Такие суда посещают портовые города нескольких государств, где осуществляется показ экспонатов и продажа выставленных товаров. Довольно широко стали использоваться передвижные выставки образцов товаров в автофургонах, салонах самолетов.

Постоянные выставки образцов чаще всего организуются при дипломатических консульствах и других представительствах своей страны за границей. Цель таких выставок - демонстрация возможным иностранным покупателям образцов экспортной продукции для заключения сделок по образцам.

Создаваемые национальными организациями за границей торговые центры также играют свою роль в организации специализированных выставок в странах их нахождения. Торговые недели организуются обычно в универсальных магазинах крупных городов. На них производится показ и продажа потребительских товаров.

Международные выставки и ярмарки обслуживают международный торговый оборот. На них без ограничений могут участвовать фирмы любой страны. Они стали играть большую роль как место заключения международных торговых сделок. Одним из основных преимуществ международных выставок и ярмарок является то, что на них сосредоточены образцы огромного множества товаров, производимых в разных странах.

Покупатели имеют возможность на них в короткое время ознакомиться с существующими на рынке предложениями, получить консультацию от специалистов, произвести необходимые сопоставления цен и качественных характеристик, провести переговоры, уторговать коммерческие условия и подписать контракт. Покупатель может озна-



комиться с товаром в действии, эффективностью его функционирования, что особенно важно при покупке машин и оборудования.

Значение выставок и ярмарок для продавцов состоит еще в возможности широкой рекламы своих товаров с использованием самых разнообразных рекламных средств.

Это места встреч представителей деловых кругов различных стран для поддержания ими непосредственных связей и установления новых личных контактов с целью заключения сделок.

На таких выставках и ярмарках, прежде всего, экспонируются образцы товаров, соответствующих требованиям современных мировых стандартов, их посещают инженерно-технические и научные работники, конструкторы. Изучение новинок способствует дальнейшему развитию технического прогресса и появлению новых товаров международной торговли.

Среди международных выставок проводятся всемирные выставки, целью которых является показ достижений стран-участниц и крупных международных организаций в области науки, техники, культуры. Коммерческих целей они не преследуют.

Международные выставки и ярмарки делятся на универсальные и специализированные. На первых экспонаты не ограничены определенными товарными группами. Характерным является рост специализации, увеличение доли машин и оборудования среди экспонатов выставок. Наибольшее число специализированных ярмарок приходится на отрасли, производящие товары широкого потребления, в том числе одежду, обувь, ткани.

Международные выставки и ярмарки проводятся во многих государствах, но особо большое распространение они получили в странах Западной Европы и США. В России в течение года проходит значительное количество главным образом специализированных выставок.

Основной вид контрактов, которые заключаются на международных выставках и ярмарках, - то сделки по выставленным образцам (моделям, чертежам, каталогам) с последующей поставкой товара. Возможен и другой вид сделок - продажа самих экспонатов - машин и оборудования, предметов длительного пользования и некоторых видов товаров широкого потребления. Если покупатель забирает товар после закрытия выставки или ярмарки (что оговаривается при заключении сделки), то это будет сделка на условии франко-ярмарка.

Если общими правилами данной выставки, ярмарки или межправительственными соглашениями разрешается продажа экспонатов, то они могут быть проданы на ней в пределах установленных континентов, что позволяет экспоненту покрыть все его расходы в местной валюте на оплату занятой под стенды площади, по транспортным издержкам и пребыванию его представителей.

Регулированием деятельности выставок и ярмарок занимаются как учреждения стран, на территории которых они проводятся, так и международные организации.

К международным организациям, регулирующим деятельность международных выставок и ярмарок, относятся следующие.

**Международное бюро выставок** создано в 1931 г. для наблюдения за выполнением Парижской конвенции 1928 г. о международных выставках. В задачи Конвенции входит установление порядка организации официальных всемирных выставок с тем, чтобы устранить возможные разногласия между различными странами-участниками, классификация выставок, определение прав и обязанностей стран, которые организуют и участвуют в них.

Конвенция устанавливает также порядок присуждения наград экспонентам товаров, она определяет сроки организации выставок. Если страна организует у себя такую выставку, она должна зарегистрировать ее в Международном бюро не позднее чем за шесть месяцев до рассылки приглашений потенциальным участникам.

Конвенция предусматривает для участников выставки ряд льгот. К ним относятся такие льготы, как бесплатное предоставление площади под экспонаты, временно беспошлинный ввоз экспонатов с обязательством их обратного вывоза, а также каталогов и других рекламных изделий, строительных материалов для строительства павильонов и стендов, образцов для бесплатной раздачи и дегустации. Экспоненту предоставляется право продажи своих экспонатов по окончании выставки, если этому не препятствует законодательство страны.

Запрещено повышать таможенные пошлины страной, в которой проводится выставка, за шесть месяцев до ее открытия и во время проведения.

**Союз международных ярмарок** создан в 1925 г. Его цель - организация и поддержание постоянного сотрудничества международных ярмарок, защита их прав, расширение круга их деятельности, что обеспечивает содействие развитию товарообмена между государствами. Ярмарки, по инициативе которых основан Союз, считаются членами-учредителями Действительными членами Союза могут быть ярмарки, юридически признанные в качестве международных правительством своей страны, созданные авторитетными организациями, существующими минимум пять лет, имеющими собственное ярмарочное оборудование, привлекающими в качестве участников промышленные и торговые фирмы, минуя посредников.

В качестве чрезвычайных членов принимаются ярмарки, организованные в странах, в которых существует одна или несколько международных ярмарок - членов Союза. Союз разрабатывает проекты мероприятий, способствующих развитию ярмарок, составляет календарное

расписание их проведения, создает арбитражные комиссии для решения споров между своими членами, содействует рекламе международных ярмарок, выпускает ежемесячный журнал.

**Рабочая группа по международным ярмаркам** по развитию внешней торговли при Европейской экономической комиссии ООН создана в 1955 г. В ее состав входят представители 20 стран, а также Союз международных ярмарок и Международная торговая палата. Группа разработала ряд рекомендаций правительствам стран - членов ООН относительно административных льгот, которые предоставляют-ся международным ярмаркам и выставкам образцов.

Выставки и ярмарки занимают особое место в арсенале средств рекламного воздействия, так как предоставляют очень широкие возможности демонстрации рекламируемых изделий для установления прямых контактов с покупателями. Особенно эффективны выставочные мероприятия в сочетании с комплексом сопутствующих рекламных мероприятий (рекламной кампанией в прессе, проведением презентаций, пресс-конференций, «круглых столов», встреч со специалистами и т.п.). Высокая эффективность этого средства рекламы подтверждается тем, что ежегодно в мире проводят многие тысячи крупных выставочных мероприятий, требующих значительных затрат.

Для того чтобы исключить возможную путаницу в понятиях ярмарка и выставка, следует отметить, что ярмарки зародились как мероприятия рыночного характера, основная цель которых - сбыт демонстрируемой продукции или товаров. В отличие от них выставки возникли как средство публичной демонстрации тех или иных достижений человечества, носили вначале сугубо просветительский характер, но по мере развития приобрели также и ярко выраженную коммерческую направленность. Основываясь на этом, можно дать следующие определения.

**Ярмарка** - коммерческое мероприятие, основной целью которого является заключение торговых сделок по выставляемым товарам.

**Выставка** - это, прежде всего, публичная демонстрация достижений тех или иных отраслей материальной или духовной сферы жизни общества, основная цель которой - обмен идеями, теориями, знаниями при одновременном проведении коммерческой работы.

Однако с каждым годом основные различия между этими понятиями все более стираются. Условно все выставочные мероприятия можно классифицировать следующим образом.

**Международные ярмарки и выставки** - это, как правило, регулярные (ежегодно или с другой периодичностью) выставочные мероприятия, собирающие большое число участников из многих стран мира. Их можно подразделить на общеотраслевые, где представляют изделия и продукцию самых различных отраслей экономики, и специали-

зированные, на которых демонстрируют экспонаты одной или нескольких смежных или взаимно дополняющих друг друга отраслей.

На международных ярмарках и выставках показ экспонатов может проводиться как по национальному признаку (в рамках национальных павильонов и экспозиций), так и по отраслевому принципу (когда экспозиции формируются по товарным группам).

**Национальные выставки** представляют собой специально организуемые экспозиции, которые отражают достижения страны в самых различных сферах жизни. Такие выставки могут проводиться как внутри страны, так и за рубежом, они могут быть стационарными или передвижными. С каждым годом национальные выставки все более эффективно используют и для проведения рекламной и коммерческой работы.

**Оптовые ярмарки** - мероприятия, на которых представители оптового звена торговли заключают договоры на поставку продукции или товаров от производственных предприятий и объединений, до последнего времени носили часто показной и весьма условный характер. В связи с получением хозяйственной самостоятельности предприятиями и по мере внедрения принципов рыночной экономики в народное хозяйство нашей страны они должны в самой ближайшей перспективе занять ведущее место в организации сбыта любой продукции.

**Специализированные выставки** рекламодателя организуются и финансируются организацией-заказчиком. Они могут быть стационарными и передвижными. В практике рекламной работы российских организаций на внутреннем рынке особое развитие получила организация выставок-продаж, на которых одновременно с рекламой и демонстрацией продукции осуществляется ее продажа.

**Постоянно действующие экспозиции** - кабинеты образцов, демонстрационные залы и т.п., которые обычно функционируют в административных зданиях предприятий и организаций. Многие концерны, корпорации, крупные производственные объединения имеют свои постоянно действующие экспозиции для демонстрации образцов выпускаемой продукции.

Каждой сфере деятельности, каждой отрасли промышленности ежегодно предоставляются благоприятные возможности что-то познать, что-то оценить и что-то продать в ходе международных, национальных и местных выставок и экспозиций. В течение нескольких дней происходит укрепление старых дружеских связей и завязывание новых, обнаружение новых источников поставок и источников информации, обсуждение новых тенденций, идей или товаров, выявление отношений со стороны торговли, обнародование нововведений и отыскание новых рынков.

Для малых предприятий выставки обеспечивают известность и ме-

сто встречи с покупателями или специалистами-технологами, которые по-настоящему заинтересованы в получении информации, ищут новые товары и услуги, а возможно, готовы немедленно разместить заказ. Если выставку посещает широкая публика, то производитель продукции имеет возможность пообщаться с большим количеством конечных потребителей, изучить их мнение.

Выставки обеспечивают вступление фирм в тесный контакт со своими рынками. Нередко на выставках представляют товары-новинки или новые предприятия. В периодической печати обычно публикуют предварительные и обзорные статьи о выставках, а работу по-настоящему крупных национальных смотров с показом автомобилей, катеров, лодок и других аналогичных товаров широко освещают средства массовой информации.

### **Вопросы для проверки:**

1. Определите понятие «процедуры заключение внешнеторговых сделок».
2. Уточните роль прямых контрактов в формировании канала сбыта продукции за рубежом.
3. Почему необходимо использовать посредников во внешней торговле?
4. В чём заключается сущность и последовательность мероприятий «товар - страна» и «страна – товар»?
5. Охарактеризуйте международные ярмарки, классифицируемые по срокам и способу проведения.
6. В чём заключается сущность и различие универсальных и специализированных международных выставок и ярмарок?
7. Уточните цели создания и особенности функционирования Международного бюро выставок, созданного в 1931 г., и Союза международных ярмарок, созданного в 1925 г.
8. Определите понятия «ярмарки», «выставки».
9. Дайте характеристику национальных выставок, оптовых ярмарок, специализированных выставок рекламодателей, постоянно действующих экспозиций.
10. В чём заключается сущность оферты и требования, предъявляемые к оформлению документа подобного рода? Специфика оформления твердой и свободной оферты.
11. Перечислите основные реквизиты коммерческих запросов.
12. Назовите осиновные способы заключения контрактов купли-продажи.
13. Почему иногда возникает необходимость проведения деловых переговоров при заключении внешнеторгового контракта? Перечислите требования к подготовке проведения переговоров.

14. Сформулируйте общие правила проведения переговоров при заключении внешнеторговых контрактов.

15. Охарактеризуйте наиболее типичные свойства характера и манер представителей ряда стран с рыночной экономикой.

16. Какие тактические приёмы необходимо использовать при проведении переговоров, при продаже и закупке товаров у иностранных контрагентов?

17. В чём заключается преимущества принимающей стороны в процессе проведения переговоров по заключению внешнеторгового контракта?

18. Почему в плане исполнения импортного контракта обычно предусматривается больше промежуточных этапов, чем в экспортном контракте?

## **РАЗДЕЛ 4. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **ТЕМА 4.1. Международные расчеты**

#### **Аккредитивная и инкассовая формы расчетов**

Большое распространение в практике международных расчетов получила аккредитивная форма, представляющая собой обязательство покупателя открыть в определенном банке-эмитенте аккредитив (денежный документ) в пользу продавца на оговоренную сумму и в установленный срок.

**Документарный аккредитив** - обязательство банка произвести по просьбе и в соответствии с указаниями импортера платеж экспортеру (при наличных расчетах) или акцептовать тратту, выставленную экспортером (при расчетах в кредит), в пределах суммы и срока и против предусмотренных документов (коносамента, страхового полиса, счет-фактуры) (рис. 6).

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

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

Импортер должен произвести оплату либо за счёт собственных оборотных средств, либо за счёт банковского кредита. При этом возникают расходы на уплату банковской комиссии, открытие и продление аккредитива, его операционное ведение. Желательно использовать аккредитивную форму расчётов для организаций, отправляющих свою продукцию на экспорт.

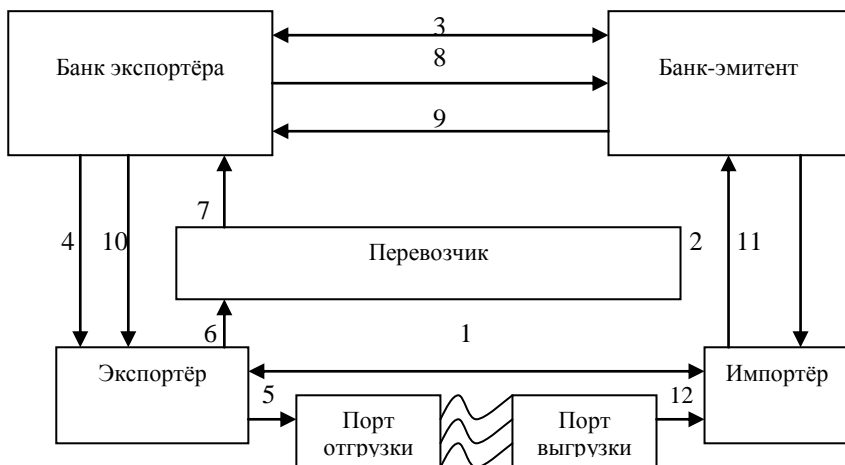


Рис. 6. Расчетно-платежные операции с использованием аккредитивной формы оплаты за товары:

1 - заключение контракта купли-продажи товаров; 2 - указание импортера банку-эмитенту об открытии документарного аккредитива на сумму контракта в пользу экспортера; 3 - сообщение банку экспортера об открытии аккредитива; 4 - уведомление экспортера банком экспортера об открытии аккредитива банком-эмитентом; 5 - отгрузка товаров; 6 - пересылка необходимых сопроводительных документов перевозчику; 7 - передача перевозчиком полного пакета документов в банк экспортера; 8 - пересылка банком.

В расчётах по аккредитиву с наибольшей гарантией возможно получение валюты платежа, т.к. в большинстве стран открытию аккредитива предшествует получение импортёром разрешения на перевод валютных платежей за границу. При этом банки в первую очередь погашают задолженность по открытым у них аккредитивам.

По признаку «Степень ответственности банков» аккредитивы бывают отзывные и безотзывные, подтвержденные и неподтвержденные. Отзывной аккредитив может быть в любой момент аннулирован как импортёром, так и открывшим его банком, поэтому он не обеспечивает необходимых гарантий и редко применяется во внешней торговле. Безотзывной аккредитив - твердое обязательство банка перед экспортёром. Он не может быть изменен или без согласия экспортёра.

Для удобства работы с товарами, если трудно установить объем и стоимость каждой партии, покупатель может открыть делимый аккредитив с правом частичных отгрузок, что позволяет оплачивать каждую часть поставки.

Аккредитивы бывают **трансферабельными (переводными)** с точки зрения использования средств аккредитива для расчетов с несколькими поставщиками. По трансферабельному аккредитиву организация-экспортер, не являющаяся поставщиком всей партии товаров, передает свои права на получение средств полностью или частично третьим лицам в своей стране или за рубежом и дает необходимые указания исполняющему банку.

По способу обеспечения валютными ресурсами аккредитивы делятся на покрытые и непокрытые. К **покрытым** относятся аккредитивы, при открытии которых банк-эмитент переводит одновременно валютные средства, являющиеся обеспечением и источником платежа по этому аккредитиву. В случае отсутствия предварительного перевода ресурсов аккредитив считается **непокрытым**. По валютному законодательству многих стран валютное покрытие является обязательным.

Иногда предприятия-экспортеры при поставках машин и оборудования производят расчеты на основе аккредитивов с рассрочкой платежа. В этом случае экспортер после передачи документов в банк получает не всю стоимость отгружаемого товара, а только лишь определенную часть, остальная сумма выплачивается в порядке и сроки, предусмотренные платежными документами.

Аккредитив с рассрочкой платежа только в том случае обеспечивает интересы экспортера, когда банк-эмитент (банк, выставивший аккредитив), кроме платежа предусмотренного процента стоимости товара против документов, принимает на себя дополнительное обязательство по оплате оставшегося товара, изложенное в условиях аккредитива.

Важным элементом аккредитивной формы расчетов является срок открытия и срок действия аккредитива. Аккредитивы, как правило, открываются заблаговременно перед отгрузкой товара. Экспортер стремится достигнуть более ранних сроков открытия при длительном сроке его действия. Важно предусмотреть различные санкции за несвоевременное открытие аккредитива импортером, что влечет за собой убытки из-за расходов по хранению товаров и приводит к замедлению оборачиваемости средств экспортера.

Аккредитивы в международной торговле открываются на сумму фактурной стоимости проданного и отгруженного товара. К этой сумме добавляются расходы по оплате процентов за пользование кредитом.

**Инкассовая форма** расчёта реализуется при посредничестве двух банков-корреспондентов: инкассирующего банка экспортера и банка-плательщика импортера.

В основу инкассовой формы расчета положены разработанные Международной торговой палатой «Унифицированные правила по ин-



кассо» (редакция 1995 г.). В разделе «Общие положения и определения» этих Правил дано толкование основных понятий.

**1. Инкассо** - означает операции, осуществляемые банками на основании полученных инструкций, с документами с целью получения акцепта или платежа, выдачи коммерческих документов, против акцепта или против платежа, выдачи документов на других условиях. Во внешнеторговой деятельности акцепт покупателем полученного предложения или акцепт продавцом полученного заказа означает заключение сделки. Акцепт - принятие предложения, выражение согласия с полученным документом.

**2. Документы** - означает финансовые или коммерческие документы, а зачастую и те и другие. В свою очередь финансовые документы включают переводные векселя, простые векселя, чеки, платежные расписки и тому подобные документы, используемые для получения платежа деньгами. Коммерческие документы представляют собой счета, отгрузочные документы, документы о праве собственности и другие документы, не являющиеся финансовыми.

**3. Чистое инкассо** - представляет собой инкассо финансовых документов, не сопровождаемых коммерческой документацией. Документарное инкассо означает инкассо: а) финансовых документов, сопровождающихся коммерческими документами; б) коммерческих документов, не сопровождающихся финансовыми.

**4. К участвующим сторонам** относятся: **доверитель** - клиент, который поручает операцию по инкассированию своему банку; **банк-ремитент** - банк, которому доверитель поручает операцию по инкассированию; **инкассирующий банк** - любой банк, не являющийся банком-ремитентом, но участвующий в операции по выполнению инкассового поручения; **представляющий банк** - банк, делающий представление плательщику; **плательщик** - лицо, которому должно быть сделано представление согласно инкассовому поручению.

Все документы, отосланные на инкассо, должны быть сопровождаемы инкассовым поручением, содержащим полные и точные инструкции. Банки имеют право действовать только на основе точных инструкций, содержащихся в инкассовом поручении. Если банк не в состоянии выполнять инструкции, содержащиеся в инкассовом поручении, он должен об этом известить сторону, направившую ему инкассовое поручение.

Унифицированные правила по инкассо, принятые Международной торговой палатой, наряду с разделом «Общие положения и определения», включают 26 статей, в которых излагаются обязанности и ответственность сторон, участвующих во внешней торговле.

Документарное инкассо во внешнеторговой деятельности представляет собой обязательство банка по поручению экспортера полу-

чить от импортера сумму платежа по контракту против передачи последнего документа и перечислить ее экспортеру.

Данная банковская расчетная операция по экспорту продукции российских предприятий и организаций начинается в банке России, куда поставщик передает после отгрузки товара оформленные в соответствии с условиями контракта товарные документы. Вместе с ними экспортер передает в банк инкассовое поручение, содержащее все необходимые инструкции, на основе которых действует банк (рис. 7).

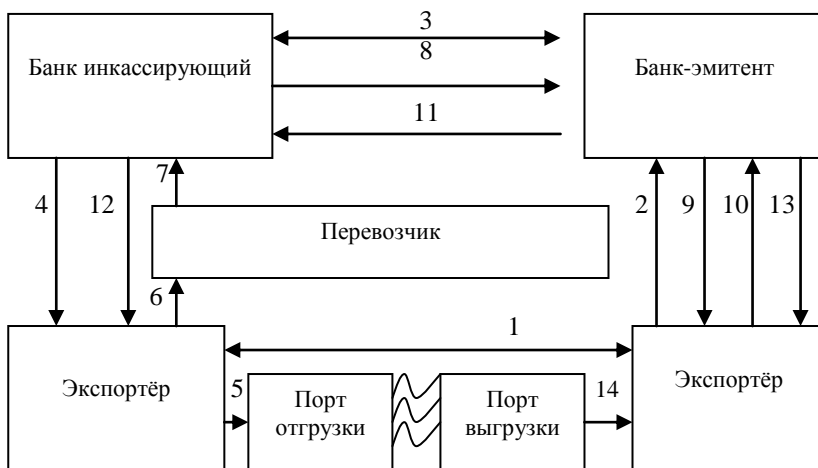


Рис. 7. Расчетно-платежные операции на основе инкассо с предварительным акцептом:

1 - заключение контракта; 2 - указание импортера банку плательщику о выдаче экспортеру банковской гарантии платежа; 3 - пересылка гарантии платежа инкассирующему банку; 4 - уведомление экспортера инкассирующим банком о получении гарантии платежа; 5, 6 - передача экспортером перевозчику товара и необходимых сопроводительных документов; 7 - пересылка перевозчиком пакета документов в инкассирующий банк; 8 - пересылка инкассирующим банком пакета документов в банк-плательщик; 9 - направление банком-плательщиком копии пакета документов для проверки их условиям контракта; 10 - при получении соответствия импортер акцептует пакет документов, выражая согласие на оплату, и передает акцептованные документы в банк-плательщик; 11 - перевод банком-плательщиком денег на счет экспортера с уведомлением об этом кредитом-авизо; 12 - сообщение экспортеру инкассирующим банком о поступлении денег на счет; 13 - передача импортеру банком-плательщиком подлинников сопроводительных документов с приложением документа, подтверждающего

оплату товара; 14 - получение импортером товаров в порту выгрузки.

Коммерческий банк проверяет правильность оформления инкассового поручения, коммерческих и финансовых документов и отправляет их своему корреспонденту в стране импортера - инкассирующему банку, который должен известить покупателя и передать ему документы. В случае наличных расчетов документы выдаются против уплаты указанной в инкассовом поручении суммы валюты, в случае предоставления кредита - против акцепта срочной тратты. После получения извещения от банка импортера о зачислении на счет коммерческого банка России суммы платежа производится расчет с импортером. При расчетах в кредит акцептированная тратта возвращается в коммерческий банк, где хранится до наступления срока оплаты.

Для импортера инкассовая форма расчетов выгодна относительной простотой в оформлении, а также она обычно не требует предварительных действий от импортера, его банка или банка экспортера.

Российская организация, являясь импортером, может применять инкассо с платежом после получения документов банком импортера.

Использование инкассовой формы расчетов дает возможность импортеру добиться экономии валютных ресурсов.

Однако для российской организации экспортера инкассовая форма расчетов дает всего лишь гарантию в том, что импортер получит товар только после его оплаты или акцепта тратты. Довольно часто доставка товара опережает поступление документов в банк, поэтому желательно передавать импортеру оригинал товарораспорядительного документа (коносамент) до оплаты товара для устранения простоя судов и возможной порчи груза.

Возможно также получение товара под сохранную расписку или банковскую гарантию в пользу перевозчика, но, чтобы импортер не смог владеть товаром до его оплаты, коносамент необходимо выписывать в пользу банка-гаранта.

Банковская гарантия для экспортера необходима из-за ненадежности в оплате документов по двум основным причинам:

- импортер может оказаться неплатежеспособным на момент их появления в банке;

- импортер может отказаться от оплаты документов. Такое действие чаще всего возникает в случае понижения цены на мировом рынке по отношению к контрактной. Поэтому импортер стремится избавиться от ставшей невыгодной сделки.

### **Вопросы для проверки:**

1. Определите понятие «международные расчёты».
2. Охарактеризуйте следующие понятия: валюта РФ, иностранная валюта, внутренние ценные бумаги, внешние ценные бумаги, ва-

лютные ценности, резиденты, нерезиденты, уполномоченные банки, валютные операции, специальный счёт, валютные биржи.

3. Поясните основные принципы валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации.

4. В чем заключается порядок купли-продажи иностранной валюты и чеков, установленный ЦБ РФ?

5. Определите понятие «обратимость валюты», «частично обратимые валюты», «необратимые (закрытые) валюты», «клиринг», «валютный курс».

6. Охарактеризуйте сущность следующих форм международных расчетов: наличный расчет, оплата в кредит, вексель, чек, банковский перевод, расчет по открытому счету.

7. Оформите графическую схему проведения расчетно-платежных операций по открытому счету.

8. Определите понятие «аккредитивная форма расчетов».

9. Оформите графическую схему проведения расчетно-платежных операций с использованием аккредитивной формы оплаты за товары.

10. Что представляют собой такие виды аккредитивов, как отзывные и безотзывные, подтвержденные и неподтвержденные, делимые, револьверные, трансферабельные (переводные), покрытые и непокрытые, с рассрочкой платежа?

11. Дайте толкование основных понятий, используемых в расчетах между контрагентами во внешней торговле: «инкассо», «документы», «чистое инкассо», «доверитель», «банк-ремитент», «инкассирующий банк», «представляющий банк», «плательщик».

12. Оформите графическую схему проведения расчетно-платежных операций на основе инкассо с предварительным акцептом.

13. Определите понятия «валютно-финансовые условия контракта», «валюта цены», «валюта платежа».

14. Какие меры применяются для уменьшения валютных рисков при проведении международных расчетов?

15. Определите понятие «валютно-финансовые отношения», «мировой рынок ссудных капиталов», «международный кредит», «система долгосрочного кредитования экспорта».

16. Поясните, почему в начале XXI в. возрастает роль облигационных займов, акций и других ценных бумаг на международном рынке капиталов.

## ТЕМА 4.2. Совершенствование валютно-финансовых отношений

### Пути совершенствования валютно-финансовых отношений во внешнеэкономической деятельности

Под валютно-финансовыми отношениями во внешнеэкономической деятельности следует понимать систему взаимодействий курсов валют и ссудных капиталов разных стран при осуществлении внешне-торговых операций.

Централизованное управление валютными ресурсами, сумевшее ранее защитить экономику страны от нежелательного воздействия колебаний цен, создало такие отрицательные тенденции, как снижение заинтересованности предприятий в развитии экспорта, ухудшение его товарной структуры.

Для устранения этих тенденций завершен переход к расчетам в свободно конвертируемой валюте. Необходимо также регулярно уравнивать реальный курс валюты России к иностранным валютам, создать валютный рынок и достигнуть обратимости (конвертируемости) рубля.

Реальным считается такой курс валюты, который обеспечивает оптимальную сбалансированность международных расчетов. Равновесие международных расчетов означает, что курс валюты находится на равновесном уровне, не нуждающемся в корректировках. В реальной жизни равновесие может сохраниться очень малое время, так как из-за самостоятельности предприятий во внешнеэкономической деятельности, систематических сдвигов цен нарушается сбалансированность международных расчетов, а курс валюты отклоняется от равновесного уровня.

В свою очередь, возникает необходимость функционирования независимого ни от чьей-либо воли естественного регулятора нарушенных равновесий в международных расчетах. Таким регулятором выступает свободный валютный рынок, на котором осуществляется купля-продажа валют.

На аукционах, проводимых в разных местах страны, и в том числе на валютных биржах, продавцами и покупателями являются, в основном, предприятия, организации, кооперативы, совместные предприятия. Они могут продавать и покупать иностранную валюту за валюту России по рыночному курсу. Такой подход является основой организации постоянно действующего валютного рынка, где и будет формироваться курс рубля к иностранным валютам.

Благодаря созданию валютного рынка появляется возможность возникновения внутренней обратимости валюты России, и ее граждане смогут осуществлять платежи за границу и покупку валюты без ограничений.

Но в то же время возникает необходимость достижения следующих финансово-экономических положений: проведения реформы банковской и финансовой систем; сбалансированности денежной массы и товарных ресурсов, создания рынков товаров народного потребления и средств производства; приведение уровня и структуры цен внутри страны в соответствие с ценами мирового рынка.

Валютная обратимость предусматривает отказ от административных ограничений на экспорт и импорт товаров, сбалансированную взаимосвязанность товарных и денежных потоков, высокую степень открытости экономики России и ее активное вхождение в мировую экономику. В свою очередь, взаимодействие мировой экономики окажет сильное влияние на необходимость ликвидации нерентабельных производств, вызовет ряд структурных сдвигов в экономике, которые окажутся сложными и болезненными процедурами не только для людей, занятых на этих производствах, но и для всей страны. Однако достижение валютной обратимости требует таких усилий.

Важным направлением совершенствования валютно-финансовых отношений российских предприятий, организаций во внешнеэкономической деятельности является умелое и рациональное использование кредитов, предоставляемых зарубежными партнерами через мировой рынок ссудных капиталов.

Мировой рынок ссудных капиталов выступает как совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран.

Переход огромных масс денежных средств в ссудный капитал и их перераспределение между странами через рыночный механизм ускоряют структурные сдвиги в мировой экономике.

В зависимости от экономического содержания операций на мировом рынке ссудных капиталов его можно разделить на два основных сектора: мировой денежный рынок и мировой рынок капиталов.

Мировой денежный рынок определяет спрос и предложение ссудного капитала, функционирующего в качестве международного платежного средства. Аккумулируемые на нем денежные средства (обычно в виде депозитов) и предоставляемые ссуды носят кратковременный характер и предназначены главным образом для обслуживания сферы обращения.

Во втором секторе ссудный капитал выступает не как деньги, а как самовозрастающая стоимость. Заимствования осуществляются здесь на длительное время и в основном используются для капиталовложений.

Международный кредит - это ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредиторами одной страны заемщикам из другой страны на условиях срочности и уплаты процентов.

В более широком плане данное понятие включает и заграничные

портфельные инвестиции - вложение капитала в иностранные облигации, акции зарубежных предприятий, другие ценные бумаги с целью получения дохода.

В настоящее время государство в странах с развитым рынком помогает вывозу капитала и само участвует в вывозе государственного капитала в другие страны в виде льготных кредитов, даров и другой помощи. При этом достигается цель не только получения прибыли, но и обеспечения долгосрочного экономического взаимодействия с разными странами. Постоянно увеличивается доля прямых заграничных инвестиций. Только в США на их долю приходится одна треть. Это вызвано, прежде всего, стремлением инвестора приобщиться к новой технологии, обходу таможенных барьеров, снижению расходов на охрану окружающей среды.

Происходит также усиление миграции частного капитала между промышленно развитыми странами - до 75% всего экспорта частного капитала. Осуществляется постепенное развитие отношений между странами с рыночной экономикой и странами Восточной Европы и СНГ.

Вывоз капитала представляет собой перемещение за границу стоимости в товарной или денежной форме с целью получения предпринимательской прибыли или процентов.

Имеется экспорт предпринимательского и ссудного капитала. Вывоз предпринимательского капитала - это долгосрочные зарубежные инвестиции, позволяющие создавать за границей филиалы, дочерние компании, смешанные предприятия.

Владельцами основных сумм ссудных капиталов являются транснациональные банки, финансовые компании, фондовые биржи и другие кредитно-финансовые учреждения.

Основные их клиенты-заемщики на мировом рынке капиталов - транснациональные корпорации, государственные органы, крупнейшие хозяйственные организации.

Ведущими финансовыми центрами мира являются Токио, Нью-Йорк, где расположены крупнейшие в мире фондовые биржи. Финансовым центром Европы является Лондон. Наибольшие объемы долгосрочных займов обеспечивают Цюрих и Франкфурт-на-Майне. Постоянно возрастает роль Японии как крупнейшего кредитора мира.

В мировой практике используются разнообразные формы международного кредита, классифицируемого по нескольким признакам.

По целевому назначению международные кредиты делятся на связанные и финансовые. Связанные кредиты имеют строго целевой характер, закрепленный в кредитном соглашении. Например, коммерческие кредиты - для закупки определенных товаров и оплаты услуг, инвестиционные кредиты - для строительства конкретных объектов.

Финансовые кредиты, как правило, не имеют строго целевого назначения и используются по усмотрению заемщика.

По форме предоставления кредиты бывают товарные и денежные. В товарной форме выступают в основном коммерческие (фирменные) кредиты, а в денежной - финансовые в любой валюте.

По срокам международные кредиты делятся на краткосрочные (до одного года), среднесрочные (от одного года до 5 - 7 лет) и долгосрочные (свыше 5- 7 лет). Краткосрочный кредит применяется во внешней торговле и международном обмене услугами. Экспорт машин и оборудования финансируется с помощью среднесрочного кредита. Долгосрочный кредит применяется для финансирования производственной сферы и инфраструктуры.

Система долгосрочного кредитования экспорта - это совокупность кредитных документов воздействия на производство и реализацию экспортируемой продукции, включающая также необходимую финансово-правовую основу.

При административном подходе к кредитованию инвестирование средств в иностранной валюте на развитие экспортной базы в России осуществлялось из централизованных источников. Экономическая ответственность предприятий за использование средств была невысока. Поэтому сейчас большое внимание уделяется привлечению валютных ресурсов для инвестирования на заемной основе.

Определенную трудность при кредитовании вызывает процесс определения процента по кредитам в валюте в связи с частыми изменениями ставок на международном денежном рынке. Поэтому Центральный банк России через определенный период должен пересматривать процентную ставку с целью ликвидации процентного риска, а также он должен очень осторожно и внимательно предоставлять кредиты в валюте, следить за строго целевым использованием средств, оказывать воздействие на нарушителя кредитного соглашения.

Из-за кризисных явлений в мировой экономике риск неплатежа по государственным кредитам резко увеличился. Этому же способствует и политическая нестабильность. Особенно тяжело, когда в странах-должниках меняется политический режим, обостряются внутренние и внешние противоречия.

Разновидностью международного кредита является эмиссия облигаций, акций и других ценных бумаг на международном рынке капиталов. При этом банки выступают как посредники между заемщиками и инвесторами.

За последние 15 лет в мире роль облигационных займов выросла. Условия займов бывают различными. Практикуется и фиксированная процентная ставка на весь срок займа, и регулярно пересматриваемая в соответствии с конъюнктурой рынка. Однако обязательно предусмат-



ривается минимальный уровень, ниже которого процентная ставка не опускается.

Займы выпускаются обычно на срок от 3 до 15 лет, но для перво-классных заемщиков они бывают бессрочными. Могут использоваться и конвертируемые облигации, т.е. такие, которые можно обменять на акции компании-должника. Существуют облигации с варрантом - отдельным документом, позволяющим владельцу выкупать акции в течение указанного срока по фиксированному курсу. Представляют интерес облигации с золотым варрантом, позволяющим владельцу купить золото по твердой цене.

В настоящее время получили распространение евроноты - краткосрочные и среднесрочные обязательства с плавающей процентной ставкой. Имеются еврокоммерческие бумаги - обязательства частных компаний, выпускаемые на 3 - 6 месяцев с небольшим объемом оплаты к соответствующей базовой ставке международного денежного рынка.

Распространенным видом финансового кредита являются синдицированные еврокредиты, формирующиеся за счет ресурсов европейского рынка. Эти кредиты выдаются крупными коммерческими банками сроком на 5- 10 лет. По ним обычно процентная ставка не устанавливается на весь срок, а пересматривается через 3 - 6 месяцев. Синдицированные кредиты и облигации с фиксированной процентной ставкой в структуре международного рынка капиталов занимают более 60%. В настоящее время регулярно осуществляется продажа ценных бумаг Российской Федерации за рубежом

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
2. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».
3. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».
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. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия и организации: курс лекций для бакалавров : учеб. пособие / О.В. Дьяченко. – Брянск: Брянский ГАУ, 2015
6. Единый таможенный тариф Таможенного союза. - М.: Проспект, 2010. - 760 с.
7. Котлер, Ф. Маркетинг-менеджмент. - 12-е изд./ Ф. Котлер, К. Л. Келлер. - СПб.: Питер, 2006. - 816 с.
8. Мировая экономика: учебник / под ред. А. С. Булатова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2007. - 860 с.
9. Михайлов, Д. М. Международные контракты и расчеты / Д. М. Михайлов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2008. - 641 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 для бакалавров / Л.В. Озерова.- Брянск: БГАУ, 2015.- 112 с.
12. Озерова, Л.В. Организация и техника внешнеторговых операций: курс лекций для бакалавров / Л.В. Озерова.- Брянск: БГАУ, 2015.- 58 с.
13. 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: учебно-методическое пособие / Л.В. Озерова – Брянск: БГАУ, 2015. – 16с.
14. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е. Ф. Прокушев. - 8-е изд., испр. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. - 500 с.
15. Ростовский, Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. - 2-е изд. с изм. - М.: Эконо-

- мисть, 2005. - 589 с.
16. 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.
  17. Таможенный кодекс Таможенного союза. - М.: Проспект, 2010. - 184 с.
  18. Ценина, Т.Т. Организация и техника внешнеторговых операций: Учебное пособие. / Т.Т. Ценина. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.– 200 с.
  19. Экспорт и импорт / Г. Ю. Касьянова. - 5-е изд., перераб и доп. - М.: АБАК, 2011. - 448 с.
  20. Внешняя торговля Российской Федерации услугами по основным странам-партнерам <http://www.cbr.ru>.
  21. Мировое экономическое положение и перспективы в 2011 г./ [Электронный ресурс] / .- Режим доступа <http://www.un.org/esa/policy/wess/wesp.html>.
  22. Торгово-промышленная палата России / [Электронный ресурс] / .- Режим доступа <http://www.tpprf.ru>.
  23. Федеральная служба государственной статистики / [Электронный ресурс] / .- Режим доступа [www.gsk.ru](http://www.gsk.ru).
  24. Griffin Ricke W., Ebert Ronald J. Business / Third Edition, Prentice Hall, 113 Sylvan ave., Englewood Cliffs. № J 07632, 1992. -784 pages.
  25. Czinkota, Michael R. International business / Michael R. Czinkota, Pietra Rivoli, Ilkka A. Ronkainen. - 2nd ed The Dryden Press, Orlando, Florida 32887, 1992. - 658 pages.
  26. World Trade Organization International Trade Statistics 2011 / [Electronic resource] / .- Access mode [www.wto.org/statistics](http://www.wto.org/statistics).

Учебное издание

Людмила Валентиновна Озерова

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА  
ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ**  
Учебно-методические указания для проведения  
практических занятий у 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 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Бумага офсетная. Усл. п. л. 3,49. Тираж 25 экз. Изд. № 4021.

---

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