

А. Н. Петров, Л. Р. Бегларян

**Государственное международное регулирование
бизнеса**

Учебное пособие

Иваново

2017

Министерство науки и образования Российской Федерации

Ивановский государственный химико-технологический университет

А. Н. Петров, Л. Р. Бегларян

**Государственное международное регулирование
бизнеса**

Учебное пособие

Иваново 2017

УДК 339.5:339.9

Петров, А. Н. Государственное международное регулирование бизнеса: учеб. пособие / А. Н. Петров, Л. Р. Бегларян; Иван. гос. хим. технол. ун.-т. – Иваново, 2017. – 131 с.

В учебном пособии изложены теоретические и практические аспекты государственного и международного регулирования бизнеса. Содержатся все вопросы программы дисциплины «Государственное международное регулирование бизнеса», разработанной в соответствии с требованиями Федерального государственного стандарта высшего образования. Каждая глава учебного пособия содержит раздел «Практикум», который включает темы и вопросы к семинарским занятиям, комплект тематик круглого стола, практические ситуации и практические задания.

Предназначено для студентов, обучающихся по направлению 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Международный менеджмент».

Печатается по решению редакционно-издательского совета Ивановского государственного химико-технологического университета.

Рецензенты:

кафедра менеджмента и экономического анализа Ивановской государственной сельскохозяйственной академии имени Д. К. Беляева;
доктор экономических наук, доцент А. А. Миролюбова (Ивановский государственный химико-технологический университет)

© Петров А.Н., Бегларян Л.Р., 2017

© ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-технологический университет», 2017

Оглавление

Введение	5
Глава 1. Государственное регулирование бизнеса	9
1.1. Сущность и объективная необходимость функции государственного регулирования экономики	9
1.2. Функции и методы государственного регулирования	12
1.3. Государственное регулирование бизнеса	18
1.4. Уровни государственного регулирования бизнеса	22
1.5. Практикум	28
Глава 2. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия	31
2.1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия, ее виды и формы	31
2.2. Цели, принципы и основные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности	32
2.3. Органы исполнительной власти, регулирующие внешнеэкономическую деятельность	35
2.4. Внешнеэкономическая политика государства: протекционизм и свободная торговля	38
2.5. Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности	43
2.6. Нетарифные инструменты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности	47
2.7. Валютное регулирование	50
2.8. Внешнеторговые операции и их оформление	53
2.9. Практикум	70
Глава 3. Международное регулирование и управление развитием международного бизнеса	79
3.1. Виды межгосударственного регулирования бизнеса	79
3.2. Организация Объединенных Наций и вклад ее учреждений в развитие международного бизнеса	84
3.3. Всемирная торговая организация: глобальное регулирование торговли	92

3.4. Практикум	98
Глоссарий	112
Список литературы	120
Приложение	123

ВВЕДЕНИЕ

Необходимость государственного регулирования международного бизнеса признана в экономической теории и подтверждена практикой ведения бизнеса промышленно развитых и новых индустриальных стран и широко используется во всем мире. В условиях рыночного хозяйства оно представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, призванных совершенствовать внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) в интересах национальной экономики. Эти меры осуществляются как правомочными государственными учреждениями, так и общественными организациями. Целью регулирования является стабилизация и приспособление внешнеэкономического комплекса страны к изменившимся условиям мирового рынка и форм международного сотрудничества, решения национальных стратегических и тактических задач. Функцией государственного регулирования прежде всего является разработка концепций ВЭД. Концепция (стратегия) – это общий замысел развития внешнеэкономической деятельности, включающий определение целей развития, задач, направлений достижения результатов и эффективности указанной сферы. Разработка концепции включает определение внешнеэкономической политики на данный период развития с учетом специфических условий внутреннего развития, а также международной экономической конъюнктуры.

Внутренние и внешние факторы всегда обуславливали два подхода во внешнеэкономической политике: свободу торговли и протекционизм. Под свободой торговли понимают свободу при принятии решений по вопросам внешней торговли самими предпринимателями внутри страны, а также неограниченный доступ на национальные рынки зарубежных товаров. Протекционизм предполагает вмешательство государства во внешнеэкономическую, в том числе и в первую очередь во внешнеторговую деятельность, осуществление различных ограничений по отношению к зарубежным товарам с целью поддержки национального производства. Во все времена и во всех странах эти два подхода

существуют одновременно, различно только их соотношение, преобладание одного или другого, что также определяется внутренними и внешними факторами.

Регулирование внешнеэкономических операций на национальном уровне основывается на нормативно-правовой базе отдельной страны и соответственно обладает своей спецификой. Основой государственного регулирования внешней торговли в любой стране выступает ее внешнеэкономическая политика, под которой понимается система мероприятий государственной власти, направленных на наиболее благоприятное развитие экономических, научно-технических, производственных и других связей с зарубежными странами, углубление и расширение участия страны в международном разделении труда с целью решения стратегических задач ее социально-экономического развития. Основными целями внешнеторговой политики любого государства являются:

- сохранение экономической и политической независимости страны;
- сохранение военного превосходства;
- обеспечение экономического роста;
- оптимальное включение страны в международное разделение труда;
- защита российских производителей от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- поддержание равновесия платежного баланса страны посредством регулирования импорта товаров;
- обеспечение потребностей внутреннего рынка в случае критического недостатка сельскохозяйственных или иных товаров посредством регулирования экспорта таких товаров.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности обладает своей спецификой по сравнению с регулированием других сфер национальной экономики. Эта специфика обусловлена необходимостью каждого государства считаться с международными нормами и принципами мировой торговли. Любое государство при регулировании внешнеэкономической деятельности с целью своего развития, повышения эффективности экономики, реали-

зации своих национальных интересов не должно ущемлять интересы других стран и обязано действовать в рамках тех правил, которые выработаны международными организациями (ГАТТ/ВТО, ЮНКТАД, Всемирной таможенной организацией и др.). Таким образом, границы государственного регулирования ВЭД определяются, с одной стороны, потребностью расширения национального экспорта и развития форм международной кооперации, а с другой – правилами международных организаций. Это не такая простая задача, если учесть, что предметом регулирования ВЭД являются:

- стимулирование национальных экспортеров;
- осуществление различных организационных мер для укрепления позиций национальных экспортеров на мировых рынках;
- содействие росту заграничных капиталовложений национальными фирмами.

Регулирование внешнеэкономической деятельности в каждой отдельной стране обязательно отражается на результатах внешнеэкономической деятельности других стран, так как производство, обмен и потребление различных стран мира взаимосвязаны и взаимозависимы. С углублением и расширением внешнеэкономических связей усиливается роль многосторонней регламентации ВЭД. В каждой стране она регулируется национальными нормами права, двусторонними соглашениями, региональными, а также многосторонними соглашениями в рамках международных организаций.

Международная регламентация внешнеэкономической деятельности представлена договоренностями в рамках международных организаций системы ООН и не входящих в систему ООН. Это, прежде всего, Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), созданное в 1947 г. для регулирования таможенно-тарифных вопросов мировой торговли. Заинтересованность всех стран в либерализации мировой торговли нашла отражение в принципах разработки и принятия соглашений в рамках ГАТТ:

- не дискриминация, взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования;

- использование преимущественно тарифных мер защиты национальных рынков;

- систематическое снижение таможенных тарифов;

- взаимность в предоставлении торгово-политических уступок;

- разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.

На Уругвайском раунде (1994 г.) было принято соглашение о создании новой договорно-правовой системы регулирования торговых отношений и новой организации - Всемирной торговой организации (ВТО), которая сохраняет все основные соглашения ГАТТ и его принципы.

ВТО ставит задачу достижения свободы торговли не просто ее либерализацией, а системой так называемых увязок: решение о повышении тарифа на один товар должно быть увязано с либерализацией импорта другого товара. Еще одна важная задача ВТО - усиление контроля за соблюдением подписанных соглашений. Определена процедура слушаний: по торгово-политическому режиму какой-либо страны заслушивается национальный доклад и доклад секретаря ВТО. Такое слушание способствует лучшей информированности и укреплению стабильности на мировых рынках. В рамках ВТО создан специальный орган по разрешению споров, возникающих в мировой торговле товарами и услугами.

Таким образом, четко прослеживаются тенденции усиления международной регламентации внешнеэкономических связей и контроля за соблюдением международных правил торговли.

Учебное пособие «Государственное международное регулирование бизнеса» окажет помощь в изучении теории и практики современной системы национального и международного регулирования бизнеса, специфики внешней среды международного бизнеса, а также административно-правовых аспектов предпринимательской деятельности на международных рынках.

Глава 1. Государственное регулирование бизнеса

1.1. Сущность и объективная необходимость функции государственного регулирования экономики

Государственное регулирование представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, направленных на достижение намеченных целей, осуществляемых органами государственного управления. Применительно к экономике государственное регулирование представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации, приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Государственное регулирование экономики ставит своей главной целью соблюдать интересы государства, общества в целом, социально незащищенных слоев населения, а также следить за тем, чтобы в условиях экономической свободы общественные интересы не были ущемлены интересами отдельных регионов, социальных групп, отраслей, монополий, предпринимателей, частных лиц, осуществлять защиту интересов будущих поколений, охрану окружающей среды, предотвращение ее загрязнения и гибели природы. Кроме того, государственное регулирование экономики направлено на поддержку некоторых форм предпринимательства - малых и средних предприятий, фермерских хозяйств, благотворительной деятельности, а также на ограничение и подавление нежелательных для общества видов экономической деятельности, таких как производство и торговля наркотиками, оружием и др.

Необходимость государственного регулирования экономики вызвана следующими особенностями функционирования рынка:

1) несовершенством конкуренции, выражающейся в том, что на некоторых отраслевых и региональных рынках возникают монополии, которые, если этому

не противодействует государство, своим ценообразованием наносят ущерб благосостоянию общества;

2) наличие совокупности товаров и услуг, жизненно необходимых обществу, которых либо нет на рынке, либо, если они есть, то в недостаточном количестве (в сфере образования, здравоохранения, науки, культуры, обороны и др.);

3) загрязнение окружающей среды, нанесение теми или иными хозяйствующими субъектами экологического ущерба обществу;

4) наличие информации, представляющей собой «товар», которая в более или менее достаточном количестве и качестве не может быть произведена без участия государства;

5) безработица, инфляция, экономическое неравновесие, особенно резко проявляющееся в периоды кризисов и депрессий;

6) неравномерность распределения доходов, которая если не принимать мер «социальной компенсации» малоимущим слоям населения, ставит под угрозу стабильность общества;

7) наличие совокупности «товаров и услуг» (например, начальное образование), потреблять которые общество может заставить только государство, но не рынок.

Из анализа приведенных проявлений несовершенства рынка вытекает не только сама по себе необходимость государственного регулирования, но и экономические функции государства, которые и реализуются посредством такого регулирования. Таким образом, государственное регулирование экономики - это процесс воздействия государства на хозяйственную жизнь общества и связанные с ней социальные процессы, в ходе которого реализуется экономическая и социальная политика государства, основанная на определенной доктрине. При этом для достижения поставленных целей используется определенный набор средств.

Государственное регулирование направлено на достижение определенных целей.

Цели первого порядка:

- п) поддержание экономического роста;
- м) минимизация безработицы;
- с) стабильность цен;
- д) достижение внешнеэкономического равновесия (выражается в уравновешенном платежном балансе).

Это «магический четырехугольник», все четыре цели невозможно достичь одновременно.

Цели второго порядка:

- 1) создание благоприятных условий для конкуренции;
- 2) обновление средств производства;
- 3) сглаживание чрезмерных различий в доходах;
- 4) поддержание удовлетворительного состояния окружающей среды;
- 5) повышение конкурентоспособности производителей.

Для достижения поставленных целей государство воздействует на объекты экономики: условия, процессы, отношения и секторы народного хозяйства, эффективное функционирование которых требует государственного вмешательства (экономический цикл, хозяйственная конъюнктура, отраслевая структура, денежное обращение, условия конкуренции, научно-технический прогресс и т.д.).

К особенностям государственного регулирования относятся:

- 1) трансформация отношений собственности (к многообразию форм собственности);
- 2) переход от административных способов регулирования к экономическим;
- 3) усиление социальной политики государства.

1.2. Функции и методы государственного регулирования

Государственное регулирование предпринимательства представляет собой систему экономического, социального, организационного, правового и политического обеспечения государством благоприятной среды для формирования и устойчивого развития современного предпринимательства. Государство в период становления предпринимательства выполняет следующие основные функции.

Первая функция — формирование государством субъектов современного предпринимательства, способных и реализующих свои возможности к инновационной, связанной с риском деятельности людей во всех сферах экономики. Государство располагает для этого различными возможностями и средствами. Оно обеспечивает экономическую свободу предпринимательства, создает четкие равные "правила игры" на всем экономическом пространстве России, формирует экономический механизм стимулирования предпринимательства, а также налоговую, кредитную, страховую, амортизационную и другие научно обоснованные системы регулирования. Государству принадлежит обязанность создания эффективной системы образования, подготовки, переподготовки и повышения уровня квалификации предпринимателей и т.д.

Вторая функция — формирование конкурентной среды, способствующей развитию подлинной экономической состоятельности, где конкурентные преимущества обеспечиваются за счет непрерывного обновления технологии и техники на базе высших достижений науки, внедрения инновационного менеджмента и маркетинга, полной реализации инновационных и рискованных способностей предпринимателей, разгосударствления и рациональной приватизации, хорошо отработанного эффективного механизма антимонопольной политики, регулирования уровня открытости российского рынка для иностранных конкурентов, рационального протекционизма экспорта наукоемкой конкурентоспособной продукции.

Третья функция — создание условий для устойчивого увеличения предложения товаров и услуг высокого качества, производимых на инновационной основе. Эти условия создаются с помощью стимулирования и поддержки предпринимательских структур. Формирование предложения инновационных товаров и услуг требует соответствующей инновационной политики государства, ориентации предпринимательской стратегии и предпринимательских структур в рамках всего инновационного цикла. Речь идет об ориентации фундаментальной и прикладной науки, сферы воспроизводства на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях.

Формирование предложения инновационной конкурентоспособной продукции может быть стимулировано государством с помощью налоговой, финансово-кредитной, страховой, амортизационной политики и других составляющих инновационной и экономической политики в целом. Государство может поощрять своей экономической политикой рационализацию процесса специализации в каждом регионе и предпринимательской структуре в направлении их переориентации на производство конкурентоспособной продукции на местном, региональном, национальном и международном рынках.

Четвертая функция — стимулирование и непосредственное формирование спроса на инновационную продукцию. Прежде всего, необходима разработка системы государственных заказов на наукоемкую продукцию. Государственные заказы целесообразно формировать в первую очередь в рамках соответствующих программ по производству необходимых обществу наукоемких изделий. Это продукция в интересах обороны, обеспечения государственных предприятий наукоемким оборудованием, созданным на базе высших достижений науки и техники, осуществления интервенции продаж конкурентоспособной продукции с целью сбивания цен, приведения их к социально приемлемому уровню, а также для создания резерва наукоемкой продукции на всякие непредвиденные случаи с задачей воздействовать на конъюнктуру рынка и т.д.

Государственный заказ — это не только заказ Федерального Правительства. Необходима и система региональных заказов на наукоемкую продукцию

высших кондиций, конкурентоспособную не только на региональном, но и на национальном и международном уровнях. Государство может поддерживать устойчивый спрос на конкурентоспособную продукцию, стимулируя его с помощью налоговой и кредитной систем, обеспечивая социальную защиту населения, способствуя развитию импорта наукоемкой, конкурентоспособной продукции, создавая или способствуя созданию эффективной организационной и рыночной инфраструктуры.

Пятая функция — формирование организационной и рыночной инфраструктуры предпринимательства. *Инфраструктура предпринимательства* - это совокупность государственных, частных и общественных институтов (организаций, учреждений и объединений), которые обслуживают интересы субъектов предпринимательской деятельности и обеспечивают их хозяйственную деятельность и способствуют повышению ее эффективности. Сложность инфраструктуры как системы обусловлена разнообразием функций, которые выполняют ее составные элементы. Такими элементами инфраструктуры бизнеса в современной рыночной экономике являются:

- кредитная система и коммерческие банки;
- организационно оформленное посредничество на товарных, сырьевых, фондовых и валютных биржах;
- аукционы, ярмарки и другие формы организованного небиржевого посредничества;
- биржи труда;
- информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- налоговая система и налоговая инспекция;
- страховые компании;
- рекламные и информационные агентства, средства массовой информации;
- торговые палаты, другие объединения деловых людей;
- таможенная система;
- профсоюзы работающих по найму;

- коммерческо-выставочные комплексы;
- система подготовки кадров;
- консультационные (консалтинговые) компании;
- аудиторские компании
- общественные и государственно-общественные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности.

Шестая функция — обеспечение социальной ориентации данного процесса. Выполнение этой функции требует внимания предпринимательских структур к достижению не только экономического, но и социального эффекта. Последний обеспечивается тем, что предпринимательский тип воспроизводства является основой благосостояния всех членов общества. Правильное понимание сущности и роли предпринимательства требует от государственного регулирования стимулировать воспроизводство инновационного типа, развивать конкуренцию. Это повышает уровень и динамичную устойчивость развития национальной экономики. Здесь путь к росту национального богатства и возможность обеспечить благосостояние для всех.

Реализация экономических функций государства возможна лишь при использовании совокупности мер, образующих механизм государственного воздействия на экономику. В зависимости от выбранных критериев существует несколько вариантов их классификации (см. рис. 1).

Методы прямого воздействия предполагают такое регулирование со стороны государства, при котором субъекты экономики вынуждены приходить к решениям, основанным не на самостоятельном экономическом выборе, а на предписаниях государства (налоговое законодательство, юридические правила в области амортизационных отчислений, бюджетные процедуры по государственным инвестициям). К их числу относятся:

- государственный контроль (надзор) за деятельностью предпринимателей;
- государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- налогообложение;

- лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности;
- выдача предписаний антимонопольным органом и т.д.

Прямые методы часто имеют высокую степень эффекта из-за оперативного достижения экономического результата. Однако у них есть серьезный недостаток – создание помех рыночному процессу.

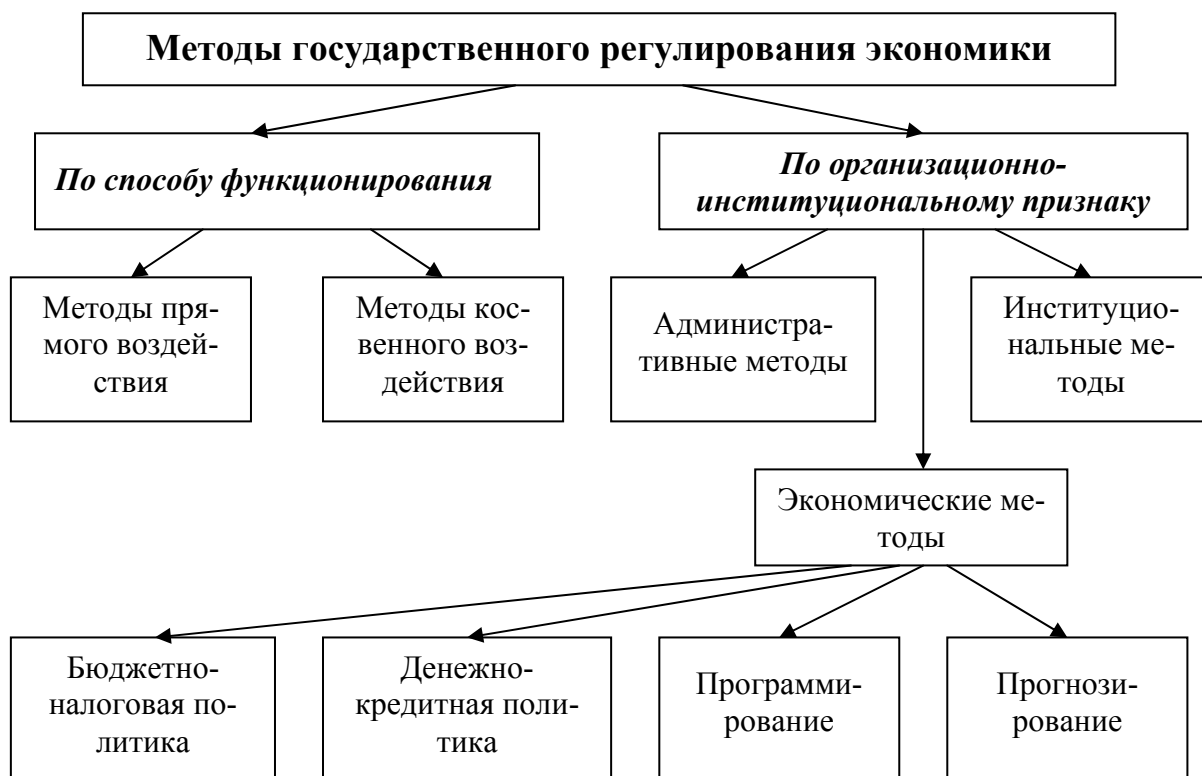


Рис. 1. Классификация методов государственного регулирования экономики

Методы косвенного воздействия проявляются в том, что государство не влияет прямо на принимаемые субъектами экономики решения. Оно создает лишь предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе экономических решений субъекты тяготели к тем вариантам, которые соответствуют целям экономической политики. К ним относятся:

- прогнозирование и планирование;
- предоставление налоговых льгот;
- льготное кредитование;
- государственный (муниципальный) заказ и др.

Косвенные методы не нарушают рыночной ситуации, не вводят неожиданный дисбаланс в состояние динамического равновесия. Недостатком же является определенный временной лаг, наблюдаемый между принятием государством мер, их восприятием экономикой и полученными изменениями в хозяйственных результатах.

Совокупность административных рычагов охватывает те регулирующие действия, которые связаны с обеспечением правовой инфраструктуры. Задача принимаемых мер при этом заключается в создании наиболее разумных для частного сектора правовых рамочных условий. Их функция – обеспечение стабильной юридической обстановки для деловой жизни, защита конкурирующей среды, сохранение прав собственности и возможностей свободного принятия экономических решений.

К экономическим инструментам относят те действия государства, которые имеют не столько предписывающий, сколько воздействующий на определенные аспекты рыночного процесса характер. Речь может идти о методах влияния на совокупный спрос, совокупное предложение, степень централизации капитала, социальные и структурные аспекты экономики.

Характеризуя методы государственного воздействия, можно также подчеркнуть их организационно-институциональную форму. Экономическая политика представляет собой систему организационно-оформленных действий, традиций. Такие действия, связанные с относительно длительно существующим явлением, создают понятие «институт» («институт права», «институт собственности»). К институциональным методам госрегулирования можно отнести:

- формирование исполнительных структур государственной власти;
- создание и поддержание объектов государственной собственности;
- подготовку экономических программ и экономических прогнозов;

поддержку исследовательских центров по экономике, институтов экономической информации, торгово-промышленных палат, различных экономических советов и союзов;

обеспечение функционирования институтов советников, консультантов, экспертных советов по проблемам экономики;

правовую, информационную поддержку предпринимательских и профессиональных союзов, рациональных форм их взаимодействия;

соучастие в создании форм экономической интеграции, организацию регулярных международных встреч по экономическим вопросам.

1.3. Государственное регулирование бизнеса

Государственное регулирование бизнеса представляет собой воздействие государства на нее путем принятия нормативно-правовых актов, правовых актов индивидуального регулирования, организации контроля за соблюдением требований законодательства предпринимателями и применения мер стимулирования и ответственности в случае нарушения этих требований.

Основная цель регулирования бизнеса со стороны государства – обеспечить условия, необходимые для бесперебойного функционирования внутренней экономики, а также добиться постоянного участия производителей – резидентов государства в международном разделении труда с целью извлечения от этого выгод, оптимальных для ведения бизнеса.

Каждое государство формирует собственные цели и задачи в области регулирования бизнеса и стремится к их реализации возможными средствами и методами, которые складываются исходя из экономической ситуации в данной конкретной стране. Задачи государства неоднократно меняются под воздействием изменений на мировых рынках. При этом механизм регулирования, как правило, остается неизменным, поскольку он отработан в соответствии с особенностями той или иной страны.

Государство посредством своих механизмов в области регулирования бизнеса решает следующие задачи:

- разработка новых законов, законодательный контроль, который обеспечивает правовую защиту субъектам предпринимательской деятельности;

- повышение эффективности производственной деятельности, государственного контроля за ее осуществлением и сокращение издержек;
- умеренное снижение прямого вмешательства в деятельность промышленных предприятий, бюрократического контроля;
- обеспечение необходимых условий для развития добросовестной и свободной конкуренции, развитие торговли как на внутреннем, так и на внешнем рынках;
- проведение правильной и справедливой налоговой, процентной и финансовой политики, способствующей бюджетному и товарно-денежному равновесию, контроль за эмиссией денег;
- обеспечение развития экономики в текущий момент и анализ перспектив ее развития;
- проведение продуманной инвестиционной политики, способствование научно-техническому прогрессу;
- способствование накоплению капиталов в долгосрочном периоде, снижение темпов инфляции;
- контроль за соблюдением трудового законодательства, содействие открытому передвижению рабочей силы, создание служб занятости, контроль за наймом рабочих со стороны частных лиц, установление оптимального и минимального размеров оплаты труда;
- реализация мер по повышению благосостояния общества, уровня жизни, уменьшению дифференциации населения по уровню доходов.

Правовыми формами государственного воздействия на экономику являются нормативно-правовые акты и акты ненормативного характера. В последнем случае речь идет об актах индивидуального регулирования, касающихся конкретного объекта.

При рассмотрении государственного регулирования предпринимательской деятельности важно отметить, что в настоящее время его основным направлением становится производство и его эффективность. Регулированию все больше подвергается не спрос, а предложение товаров и услуг.

Поэтому следует отметить главные задачи государства в этой области:

- повышение конкурентоспособности отечественной продукции, развитие экспорта и выход страны на мировой рынок;
- создание точек роста для развития отечественного производства, развитие наиболее приоритетных отраслей промышленности, создание предприятий экспортных отраслей;
- изменение производства в структурном плане, развитие его новых отраслей, поддержка развитых отраслей, характерных для данной страны, развитие существующих отраслей производства в направлении следования их мировым требованиям и стандартам, ориентация отечественных отраслей на мировую конъюнктуру с учетом международной специализации;
- открытие новых источников сырья для возможности долгосрочного обеспечения производственного процесса, а также гарантированное обеспечение предприятий топливом и сырьем;
- разработка краткосрочных и долгосрочных политических мер по контролю за конъюнктурой, регулированием спроса и внешнеэкономических связей;
- контроль за процессом концентрации в ведущих отраслях производства и оказания услуг;
- разработка структур крупных компаний и укрепление связей между ними;
- проведение патентной политики.

Одним из основных инструментов финансового регулирования бизнеса становится предоставление предпринимателям государственных субсидий и прямых кредитов, в основном, на модернизацию и развитие производственного аппарата фирм за счет государства. Однако выданные средства возможно использовать в том случае, если частное предпринимательство не имеет возможности вести дальнейший производственный процесс либо вывести производство из состояния финансового затруднения. Большое развитие получают программы по льготному кредитованию и субсидированию отраслей, необходимых для развития общества (гарантируются займы, принимаются меры по сдержи-

ванию роста экспортных цен, ведется протекционистская политика по защите от иностранной конкуренции).

Государством проводится регулирование процентных ставок по выдаче кредитов частным предпринимателям, что обеспечивает большую свободу бизнесу для выбора способов финансирования. Помимо этого, государство разрабатывает общие принципы осуществления внешнеэкономической деятельности страны.

К основным, т.е. приоритетным, сферам государственного регулирования специалисты относят:

- антимонопольное законодательство с признанием ряда естественных монополий и монопольное регулирование с сохранением государственных монополий на отдельные виды деятельности;
- валютные ограничения в соответствии с Законом о валютном регулировании и валютном контроле;
- регулирование тарифов и цен (в основном на продукцию и услуги естественных монополий);
- патентное законодательство;
- защиту прав потребителя;
- государственные контракты;
- экспорт товаров и технологий двойного назначения;
- государственное содействие частному предпринимательству.

Представляется, что под основными направлениями государственного регулирования предпринимательской деятельности следует понимать те конкретные сферы, в которых государственное вмешательство в экономическую деятельность хозяйствующих субъектов является необходимым и правомерным для достижения баланса между интересами общества в целом и законными интересами хозяйствующих субъектов.

1.4. Уровни государственного регулирования бизнеса

Механизм государственной системы регулирования бизнеса предполагает ее реализацию на трех основных уровнях: федеральном, региональном и местном. Рассмотрим место каждого из них.

Федеральный уровень государственного регулирования бизнеса. В первую очередь на данном уровне формируется правовая база для осуществления предпринимательской деятельности. В настоящий момент действуют следующие правовые документы, определяющие статус, полномочия, права и обязанности субъектов бизнеса:

1. Гражданский кодекс РФ (1-я, 2-я, 3-я и 4-я части).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (1-я и 2-я части).
3. Арбитражно-процессуальный кодекс РФ от 24.07.2002г. № 95-ФЗ.
4. Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14.11.2002г. № 138-ФЗ.
5. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ.
6. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
7. Федеральный закон от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц».
8. Федеральный закон от 08.08.2001 г. № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)».
9. Федеральный закон от 04.05.2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» .
10. Федеральный закон от 07.08.2001 г. № 117-ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан».
11. Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
12. Федеральный закон от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

13. Федеральный закон от 08.05.1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах».

14. Федеральный закон от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

15. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ от 26.10.2002 г.

16. Федеральный закон от 21.12.2001 г. №178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества».

17. Закон РСФСР от 07.12.1991 г. № 2000-1 «О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации».

18. Федеральный закон от 09.07.1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

19. Закон РФ от 07.07.1993 г. № 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации».

20. Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

21. Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд».

23. Указ Президента РФ от 29.06.1998 г. № 730 «О мерах по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства».

24. Указ Президента РФ от 15.05.2008 г. № 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности».

Стоит отметить, что, по мнению многих специалистов, оптимизация нормативно-правовых основ регулирования предпринимательства со стороны государства предполагает собой не только совершенствование основного закона о развитии малого предпринимательства в Российской Федерации, но разработку наиболее насущных и необходимых на этом этапе нормативных правовых ак-

тов. Необходимо продолжить работу по принятию законов Налогового кодекса Российской Федерации (изменения в Части I специальной главы Части II), Закона Российской Федерации «О взаимном страховании», Закона Российской Федерации «О саморегулирующихся организациях», Закона Российской Федерации «О третейских судах», Закона Российской Федерации «О венчурном финансировании», Закона Российской Федерации «О кредитной кооперации», Закона Российской Федерации «О кредитной кооперации», Закона Российской Федерации «Об основах технического регулирования, стандартизации подтверждения соответствия», Закона Российской Федерации «О фондах поддержки малого предпринимательства», и др.

Другими материалами, определяющими государственную политику в сфере поддержки малого бизнеса, предпринимательства в целом, являются: Концепция государственной политики поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации, положения, содержащиеся по данной проблеме в посланиях Президента Российской Федерации В.В.Путина Федеральному Собранию Российской Федерации, Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу и другие нормативные правовые документы, относящиеся к данному вопросу.

На основании положений, содержащихся в Программе социально-экономического развития Российской Федерации, на среднесрочную перспективу и Концепции государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации приоритетными направлениями реализации государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации определены:

- 1) законопроектная работа по нормативному правовому регулированию малого предпринимательства;
- 2) финансово - кредитная поддержка малого предпринимательства;
- 3) совершенствование механизмов использования государственного и муниципального имущества для развития системы малого предпринимательства;
- 4) развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;

5) информационно-консультационная и кадровая поддержка малого предпринимательства;

6) международное сотрудничество в сфере малого предпринимательства.

Финансово-кредитная поддержка малого предпринимательства включает в себя мероприятия по организационно-методическому обеспечению и сопровождению программ микрофинансирования на региональном и муниципальном уровнях, апробации и внедрению механизма предоставления гарантий и субсидий по кредитам, полученным в российских кредитных организациях субъектами малого предпринимательства, софинансированию региональных программ поддержки малого предпринимательства.

Направление «Совершенствование механизмов использования государственного и муниципального имущества для развития системы малого предпринимательства» включает в себя определение перечня муниципального имущества, мониторинг и обновление перечня федерального имущества, предполагаемого для сдачи в аренду субъектам малого предпринимательства, определение перечня не завершенных строительством объектов производственного назначения, подготовку предложений по совершенствованию упрощенных процедур передачи субъектам малого предпринимательства государственного и муниципального имущества.

Направление «Развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства» предполагает создание и развитие на базе действующих объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства центров малого бизнеса с полным набором информационных, консультационных, юридических и др. услуг, развитие инфраструктуры поддержки новых инновационных малых предприятий: бизнес-инкубаторов, технопарков, инновационно-технологических центров, развитие федерального выставочно-маркетингового центра для малого предпринимательства.

В рамках раздела «Информационно-консультационная и кадровая поддержка малого предпринимательства» будут осуществлены мероприятия по подготовке методических рекомендаций по разработке и реализации регио-

нальных и муниципальных программ поддержки и развития малого предпринимательства, предложений по формированию эффективных механизмов взаимодействия научных организаций и малых промышленных предприятий, предложений по разработке и внедрению рекомендаций по сертификации и аккредитации объектов инфраструктуры и субъектов малого предпринимательства в соответствии с требованиями международных стандартов ISO 9000, используемых Всемирной Торговой Организацией (ВТО), сопровождению и развитию единой информационной системы малого предпринимательства, поддержке, обеспечению функционирования и развития электронной библиотеки по малому предпринимательству России, подготовке и размещению в центральных и региональных средствах массовой информации аналитических материалов по малому предпринимательству, организации специальных информационных выпусков (в центральных и региональных изданиях, на теле- и радиоканалах) по вопросам государственной поддержки малого бизнеса, участию в подготовке второго выпуска Российского обозрения малых и средних предприятий, организации и проведению выборочных обследований, анализу экономических и социальных проблем малого предпринимательства, организации подготовки и переподготовки кадров для малого предпринимательства, а также организации повышения квалификации и профессиональной переподготовки руководителей и специалистов объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Направление «Международное сотрудничество в сфере малого предпринимательства» предусматривает развитие сотрудничества с международными и иностранными государственными организациями в области поддержки малого и среднего бизнеса; подготовку и реализацию международных проектов финансового и технического содействия развитию малого предпринимательства в России.

Таким образом, стоит отметить, что на федеральном уровне проводится определенная работа по созданию стройной системы государственной поддержки бизнеса. Вместе с тем, ее эффективность, законченность и системность

не отвечают современным требованиям и как следствие, существующие проблемы и противоречия не дают возможности активному развитию малому и среднему бизнесу в нашей стране.

Региональный уровень. Существующая система поддержки бизнеса, в первую очередь, предполагает активное участие в ней региональных органов власти: краевых и областных администраций. Органы местного самоуправления в соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» вправе решать вопросы в области поддержки и развития малого предпринимательства на территориях соответствующих муниципальных образований, в том числе разрабатывать и реализовывать муниципальные программы развития малого предпринимательства при наличии собственных материальных и финансовых ресурсов.

Местный уровень. К местному уровню регулирования бизнеса относится деятельность городских, районных администраций, а также городских и сельских поселений. Основными направлениями этой работы, как правило, являются следующие:

- создание условий для дальнейшего развития малого бизнеса в муниципальных образованиях;
- увеличение вклада малого предпринимательства в экономику;
- выполнение прогнозных показателей его развития;
- рост налоговых поступлений бизнеса в доходную часть районных и городских бюджетов на основе развития межбюджетных отношений.

Основными мероприятиями являются:

- разработка и реализация в муниципальных образованиях пилотных программ развития и поддержки предпринимательства;
- финансирование на конкурсной основе проектов предпринимательства в области развития муниципальной инфраструктуры, в том числе в сфере благоустройства, коммунального и бытового обслуживания населения, сфере услуг, ремонтно-строительных работ, экологии, ресурсосбережения и утилизации отходов;

- повышение эффективности использования муниципального имущества, расширение материально-технической базы бизнеса;
- создание и ведение информационной базы данных по предприятиям в районном разрезе;
- создание и обеспечение органами местного самоуправления, в рамках своих полномочий, режима благоприятствования для развития бизнеса.

1.5. Практикум

Вопросы к семинарам

Тема 1. Принципы и функции государственного регулирования бизнеса

Вопросы для обсуждения.

1. Охарактеризуйте роль государственного регулирования бизнеса в современной России.
2. Проанализируйте реализацию функций государственного регулирования на примере Ивановской области.
3. Приведите доводы «за» и «против» усиления роли государства в дальнейшем развитии бизнеса в России.
4. Какие принципы государственного регулирования актуальны в современных социально-экономических условиях.

Тема 2. Механизм и основные инструменты государственного регулирования бизнеса

1. Приведите примеры механизмов, через которые реализуются функции государственного регулирования.
2. Какие методы (прямые или косвенные) государственного регулирования более адекватны в современных условиях? Ответ аргументировать.
3. В чем отличие экономических и административных методов регулирования бизнеса?

4. Чем обусловлено существование нескольких уровней регулирования бизнеса и в чем их принципиальное отличие?

Комплект тематик круглого стола

1. Сущность понятия «Государственное регулирование бизнеса».

- 1.1. Цель государственного регулирования бизнеса.
- 1.2. Принципы государственного регулирования бизнеса.
- 1.3. Функции государственного регулирования бизнеса.

2. Механизм и составляющие элементы государственного регулирования бизнеса.

- 2.1. Инструменты государственного регулирования бизнеса.
- 2.2. Прямое и косвенное государственное регулирование бизнеса.
- 2.3. Прямое и косвенное государственное регулирование бизнеса.
- 2.4. Уровни государственного регулирования бизнеса.

Темы рефератов

1. Принципы государственного регулирования бизнеса.
2. Государственное регулирование бизнеса, его цели.
3. Финансовое обеспечение предпринимательства.
4. Защита конкуренции и ограничение монополистической деятельности.
5. Защита прав потребителей со стороны государства.
6. Регламентация трудовых отношений и поддержание социального партнерства.
7. Государственная поддержка отдельных видов бизнеса.
8. Формирование системы организационного инфраструктурного обеспечения предпринимательства в целом.
9. Формирование государством субъектов предпринимательства.
10. Формирование конкурентной среды.
11. Создание условий для увеличения предложения товаров и услуг, производимых на инновационной основе.

12. Формирование и стимулирование спроса на инновационную продукцию.
13. Обеспечение социальной ориентации бизнеса.
14. Механизм и составляющие элементы государственного регулирования бизнеса.
15. Инструменты государственного регулирования бизнеса.
16. Уровни государственного регулирования бизнеса.

Глава 2. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия

2.1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия, ее виды и формы

Внешнеэкономическая деятельность предприятия (далее ВЭД) – один из аспектов внешнеэкономических связей, под которым понимают сферу организационной, экономической и коммерческой деятельности предприятий, направленной на взаимодействие с иностранными партнерами.

Внешнеэкономическая деятельность, в отличие от внешнеэкономических связей, осуществляется на уровне предприятий с полной самостоятельностью в выборе партнера, внешнего рынка, номенклатуры товара, сроков и объемов поставки.

ВЭД отличается правовой автономностью (существует отдельная нормативно-правовая база для внешнеэкономической деятельности), экономической и юридической независимостью.

В соответствии с законодательством РФ к видам ВЭД относят:

- 1) внешнеторговую деятельность;
- 2) международное инвестиционное сотрудничество;
- 3) международную производственную кооперацию;
- 4) валютно-финансовые и кредитные операции;
- 5) международное научно-техническое сотрудничество.

Внешнеторговая деятельность – предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

Формами внешнеторговой деятельности являются:

- экспорт;
- импорт;
- реэкспорт;
- реимпорт.

Международное инвестиционное сотрудничество – взаимодействие с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера. Цель сотрудничества – расширение выпуска экспортируемой продукции, повышение ее конкурентоспособности, облегчение процессов реализации на внешнем рынке.

Международное инвестиционное сотрудничество реализуется в следующих формах:

- международный финансовый лизинг;
- предприятия с участием иностранных инвесторов.

Международная производственная кооперация – сотрудничество в конкурентно связанных между собой процессах технологического разделения труда.

Формами международной производственной кооперации по классификации Европейской Экономической Комиссии являются:

- предоставление лицензий с оплатой продукцией, выпущенной по этой лицензии;
- поставка производственных линий и заводов с оплатой произведенной на них продукцией;
- совместное производство на основе специализации;
- подрядная кооперация.

Валютно-финансовые и кредитные операции – в качестве вида ВЭД рассматриваются, с одной стороны, как сопровождающие внешнеэкономическую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежа; с другой стороны – в качестве самостоятельных операций, совершаемых в целях избежания курсовых потерь.

Научно-техническое сотрудничество – проявляется в виде технического обмена, выполнения научных исследований на заказных началах.

2.2. Цели, принципы и основные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

Основные цели регулирования ВЭД:

1. Создание условий доступа российских предприятий на мировые рынки посредством оказания государственного, финансового и информационного содействия.
2. Защита национальных интересов и внутреннего рынка.
3. Создание и поддержание благоприятного международного режима во взаимоотношении с различными государствами.
4. Использование ВЭД для ускорения создания в России рыночной экономики.

Госрегулирование ВЭД осуществляется в соответствии со следующими принципами:

1. Единство внешнеэкономической и национальной политики.
2. Единство системы государственного регулирования и контроля за его реализацией.
3. Обеспечение равенства всех участников ВЭД.
4. Единство таможенной территории РФ.
5. Приоритет экономических мер госрегулированию.
6. Защита государством прав и законных интересов участников ВЭД.
7. Исключение необоснованного вмешательства в ВЭД.
8. Разграничение прав и ответственности федерации и ее субъектов в области управления ВЭД.

Все многообразие **средств** государственного регулирования ВЭД можно сгруппировать в три основных блока.

Первый блок – меры общего характера, направленные на укрепление национальной экономики и ее позиций в системе мирового хозяйства, ведущие в конечном счете к повышению конкурентоспособности производимой продукции. Регулирование ВЭД в этом смысле – это регулирование всей национальной экономики, ее конъюнктурных состояний и качественно-структурного развития. Это меры антимонопольной политики, пресечение недобросовестной конкуренции, разработка и реализация государственных экономических программ, стимулирование научно-технического развития, создание необходимой

нормативной базы и институциональной структуры. Меры такого рода создают общеэкономический базис ВЭД.

Второй блок – это специальные инструменты и механизмы, стимулирующие или сдерживающие соответствующие виды ВЭД. Среди них, как правило, выделяют несколько основных элементов: таможенно-тарифное регулирование, конвертируемость валюты и политику обменного курса.

Третий блок инструментов регулирования – прямое содействие компаниям – изготовителям в осуществлении ими ВЭД. Здесь выделяют прямое субсидирование экспортеров (в основном, при вывозе сельскохозяйственной продукции, следует отметить, что эта мера вызывает наибольшее противодействие со стороны ВТО), косвенное субсидирование экспорта (налоговые льготы, уменьшение кредитных ставок, снижение тарифов, государственные заказы), внутреннее и внешнее кредитование, страхование и гарантирование экспортных кредитов.



Рис. 2. Классификация методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

Если же говорить о классификации **методов** государственного регулирования ВЭД, то в зависимости от признака, положенного в ее основу, можно получить различные варианты. Для примера приведем классификацию методов государственного регулирования ВЭД по трем признакам, приведенную на рис. 2.

Государственное регулирование ВЭД включает ее финансовое, валютное, кредитное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, обеспечение экспортного контроля; определение политики в области сертификации товаров в связи с их ввозом и вывозом. Все эти направления регулирования базируются на действующем законодательстве.

2.3. Органы исполнительной власти, регулирующие внешнеэкономическую деятельность

Управление ВЭД осуществляют:

1. Министерство промышленности и торговли.

Главная цель – реализация государственной программы в области ВЭД, координация и регулирование ВЭД российских предприятий, регулирование валютно-кредитных отношений с иностранными государствами, привлечение иностранных инвестиций и их размещение на территории России. Данное министерство принимает участие в разработке прогноза внешнеторгового баланса РФ, определяет объем поставок для средств государственных нужд (совместно с другими министерствами), определяет объем бюджетных средств, необходимых для реализации заказа. Министерство участвует в контроле за деятельностью субъектов РФ в области ВЭД и ВЭС и обеспечивает выполнение обязательств России по заключенным международным договорам.

В системе министерства действует ряд специализированных организаций: например, научно-исследовательский конъюнктурный институт.

2. Федеральная таможенная служба (ФТС) – центральный правоохранительный орган в сфере ВЭД.

Основные функции:

- обеспечивает экономическую безопасность и защищает государственные интересы;
- ведет борьбу с контрабандой, нарушителями таможенного законодательства, обеспечивает соблюдение законодательства РФ;
- взимает таможенные сборы и платежи;
- осуществляет таможенный контроль и таможенное оформление;
- ведет таможенную статистику внешней торговли и товарную номенклатуру ВЭД (ТН ВЭД);
- обеспечивает выполнение международных обязательств России в части, касающейся таможенного дела.

Система управления таможенным делом в РФ включает 3 уровня:

- 1) ФТС (внешний);
- 2) таможенные управления;
- 3) таможни и таможенные посты.

3. Центральный банк РФ.

Непосредственно внешнеэкономическая деятельность банка сводится к тому, что он представляет интересы страны в банках других стран, в международных финансовых организациях, выдает лицензии на осуществление финансовых операций в иностранной валюте коммерческим банкам.

Как орган управления в сфере ВЭД предприятий ЦБ управляет официальными золотовалютными резервами страны, осуществляет валютный контроль за деятельностью предприятий.

Существуют 3 органа валютного контроля:

- правительство;
- центральный банк;
- Федеральная таможенная служба.

4. Организации, содействующие развитию внешнеэкономической деятельности предприятий.

1. Торгово-промышленная палата (ТПП) – негосударственная, некоммерческая организация, которая призвана содействовать всем формам предпри-

ятий в России и развитию международного сотрудничества. Деятельность ТПП регулируется ФЗ "О торгово-промышленных палатах в РФ" 1993г.

Задачи ТПП в ВЭД:

- содействие в развитии российского экспорта;
- оказание помощи российским участникам ВЭД в освоении новых форм внешнего сотрудничества и осуществления торговых операций;
- помощь зарубежным предприятиям в поиске надежных российских партнеров;
- повышение квалификации в сфере ВЭД российских предприятий.

ТПП имеет 18 представительств за рубежом и участвует в работе 8 международных палат.

Под эгидой ТПП действует морская арбитражная комиссия, Третейский суд, Международный арбитражный суд.

В систему ТПП входят:

- АО "Совинцентр" – услуги делового и бытового характера;
- ВО "Союзэкспертиза" – специализированное независимое агентство, которое проводит экспертизу экспортных и импортных товаров по заявкам предприятий;
- "Союзпатент" – занимается патентированием изобретений, ведет регистр фирм и товарных знаков;
- "Внешэкономсервис" – оказывает услуги по поиску покупателей и продавцов, поставки технологического оборудования, экспортно-импортные операции по заказам предприятий;
- "Российское агентство экономии рисков" – занимается прогнозированием рисков – 3 вида: риск национализации, риск экспроприации, риск ограниченного доступа к производственным и финансовым ресурсам. Анализ потенциальных объектов инвестирования.

2. Отраслевые объединения промышленников и экспортеров.

В сфере внешнеэкономической деятельности выполняет следующие функции:

- координация ценовой политики;
- защита общих интересов на мировых рынках;
- создание системы контроля количества, качества, цены экспортируемых товаров;
- участие в разработке внешнеэкономической политики по основным товарным группам.

3. Коммерческие банки.

- Российский банк реконструкции и развития – финансово-инвестиционные проекты, связанные с перестройкой экономики. Финансирование проектов, связанных с импортозамещающими производствами.
- Экспортно-импортный банк – финансирование экспортеров.
- Ассоциация делового сотрудничества.

2.4. Внешнеэкономическая политика государства: протекционизм и свободная торговля

Несмотря на либерализацию современной внешнеэкономической деятельности (ВЭД), значительную роль в развитии внешней торговли и ее регулировании сохраняют за собой государства, которые проводят соответствующую внешнеторговую политику. Внешнеторговая политика – это деятельность государства, направленная на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами мира и/или их группировками с целью укрепления позиций страны и ее бизнеса на мировой экономической арене.

Внешнеторговая политика государства складывается из ее стратегии и совокупности конкретных методов и средств ее реализации (тактический аспект внешнеторговой политики).

Стратегия внешнеторговой политики состоит в определении ее целей и в решении концептуальных, главных для развития и регулирования внешней торговли вопросов. Поэтому во многих странах принимаются соответствующие за-

конодательные акты, связанные как с общими вопросами положения страны в мировой экономике и политике, так и с более конкретными вопросами внешне-торговой политики.

Главная задача внешнеторговой политики любого государства состоит в обеспечении благоприятных условий для эффективной деятельности отечественного бизнеса в сфере внешней торговли (а тем самым и для эффективного расширенного воспроизводства национальной экономики в целом – обеспечения эффективного экономического роста, занятости и т. д.). Двумя основными разновидностями внешнеторговой политики в настоящее время являются протекционизм и либерализация.

Протекционизм выступает как внешнеторговая (внешнеэкономическая) политика государства, направленная на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции (защитная функция протекционизма), а нередко и на развертывание и поддержку деятельности отечественного бизнеса на внешних рынках, как на рынках отдельных стран и регионов, так и конкретных товарных сегментах мирового рынка.

Либерализация, напротив, предполагает снятие всевозможных барьеров, препятствующих развитию внешней торговли и внешнеэкономических связей в целом.

Протекционизм и либерализация в чистом виде выступают как определенные крайности внешнеторговой политики, в практике же, как правило, реализуется некий комбинированный, компромиссный вариант этой политики, сочетающий в себе элементы протекционизма и либерализации.

Тактический аспект внешнеторговой политики государства связан с выбором и использованием соответствующих методов и средств внешнеторговой политики.

У большинства стран мира в настоящее время имеется обширный арсенал различных инструментов внешнеторговой политики, которые позволяют оказывать активное воздействие как на формирование структуры и направлений развития собственных внешнеэкономических связей, так и на внешнеэкономические

ческие связи и внешнеторговую политику других государств и их группировок. В наибольшей степени преуспели в этой области США, стремящиеся как через собственную внешнеторговую политику, так и через деятельность авторитетных международных организаций (например, ВТО) путем принятия решений по либерализации внешней торговли оказывать активное воздействие на внешнеторговую политику практически всех стран мира.

В мировой практике развития и регулирования внешней торговли в течение длительного периода проявлялась и продолжает проявляться своего рода «обратно пропорциональная зависимость»: чем ниже уровень экономического развития страны, тем большее число различных инструментов внешнеторгового регулирования применяется в данной стране и тем больше интенсивность и «жесткость» их применения. Во многих современных развитых странах с рыночной экономикой на ранних стадиях ее формирования использовались весьма жесткие формы регулирования внешней торговли. И только после достижения высокого уровня экономического развития и международной конкурентоспособности эти страны пошли по пути либерализации внешнеторгового регулирования.

Торговая политика Российской Федерации строится на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права, а также обязательств, вытекающих из международных договоров Российской Федерации. Она сформулирована в следующих федеральных законах:

1. Федеральный закон от 08.12.2003 N 165-ФЗ (ред. от 04.06.2014) «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» направлен на защиту экономических интересов российских производителей товаров в связи с возросшим импортом, демпинговым импортом или субсидируемым импортом на таможенную территорию РФ. Он устанавливает порядок введения и применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер при импорте товаров. Применяется к правоотношениям, возникающим в связи с расследованиями, которые предшествуют введению специальных защитных, антидемпинговых или компенсационных мер при им-

порте товаров. Закон не регулирует отношения, связанные с оказанием услуг, выполнением работ, передачей исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставлением права на использование объектов интеллектуальной собственности, осуществлением инвестиций и валютного контроля.

2. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17) составляет основу таможенного законодательства, направленного на регулирование отношений в области таможенного дела, в том числе отношений по установлению порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, отношений, возникающих в процессе таможенного оформления и таможенного контроля, обжалования актов, действий (бездействия) таможенных органов и их должностных лиц, а также отношений по установлению и применению таможенных режимов, установлению, введению и взиманию таможенных платежей.

3. Федеральный закон от 18.07.1999 N 183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об экспортном контроле» устанавливает принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области экспортного контроля, а также определяет права, обязанности и ответственность участников внешнеэкономической деятельности. Он регулирует отношения органов государственной власти РФ и российских участников внешнеэкономической деятельности при осуществлении экспортного контроля. Его действие распространяется на внешнеэкономическую деятельность в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники, в части осуществления экспортного контроля.

4. Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О таможенном регулировании в Российской Федерации».

5. Федеральный закон РФ от 21.05.1993 N 5003-1 (ред. от 28.12.2016) «О таможенном тарифе». Он регулирует принципы, порядок и методы определения таможенной стоимости товаров, вывозимых и ввозимых на таможенную территорию России, устанавливает размер ввозных и вывозных пошлин.

6. Федеральный закон РФ от 07.07.1993 N 5338-1 (ред. от 29.12.2015) «О международном коммерческом арбитраже» (вместе с «Положением о Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации», «Положением о Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате Российской Федерации»).

7. Федеральный закон РФ от 04.01.1999 N 4-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации».

8. Федеральный закон РФ от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О валютном регулировании и валютном контроле» определяет принципы осуществления валютных операций в РФ, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства.

9. Федеральный закон РФ от 27.12.2002 N 184-ФЗ (ред. от 05.04.2016) «О техническом регулировании» определяет цели и инструменты технического регулирования. Техническое регулирование – весомая часть нетарифного регулирования, неотъемлемая часть промышленной политики страны.

Число мер государственного регулирования внешней торговли постоянно растет, поскольку в международный обмен вовлекаются все новые продукты различных сфер экономической деятельности. Это с необходимостью предполагает использование и более широкого круга средств и инструментов, позволяющих эффективно ограждать национальную экономику от негативного влияния внешних факторов, содействовать укреплению позиций отечественных производителей на мировом рынке.

2.5. Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности

Тарифные методы являются наиболее распространенными и постоянно используемыми – в форме импортных и (в меньшей мере) экспортных пошлин.

Существенное значение для их рассмотрения имеет понятие импортного таможенного тарифа (ИТТ), который представляет собой систематизированный перечень (или номенклатуру) ввозимых товаров, облагаемых при этом таможенными пошлинами, а также совокупность методов определения их таможенной стоимости и взимания пошлин; механизм введения, изменения или отмены пошлин; правила определения страны происхождения товара.

Главными составляющими ИТТ являются:

систематизированный перечень (номенклатура) ввозимых товаров;

- методы определения таможенной стоимости (цены) ввозимых товаров и взимания пошлин;
- механизм введения, изменения или отмены пошлин;
- правила определения страны происхождения товара;
- пределы полномочий органов исполнительной власти в таможенной области.

ИТТ базируется на принимаемых в различных странах законодательных актах, таможенных кодексах. Вместе с внутренней налоговой системой страны ИТТ регулирует общий экономический климат в ней и оказывает существенное воздействие на многие процессы, протекающие в экономической жизни страны. Активная часть ИТТ – ставки таможенных пошлин, являющихся по своей сути своеобразным налогом на право ввоза иностранного товара (пошлины взимаются в момент пересечения таможенной границы государства).

В зависимости от направления движения товаров пошлины бывают импортные, экспортные и транзитные. При этом наиболее часто применяются импортные пошлины, менее часто – экспортные и транзитные.

В соответствии со способом установления пошлин различаются:

- адвалорные пошлины;
- специфические пошлины;

- комбинированные пошлины.

Наиболее распространенные в международной торговле адвалорные пошлины устанавливаются в виде процента от стоимости (цены) пересекающего таможенную границу товара. В этой связи существенное значение приобретает метод оценки стоимости импортных товаров. В настоящее время его применение во многих странах регулируется Соглашением об оценке товаров в таможенных целях, заключенным в рамках ГАТТ. Как правило, импортные таможенные пошлины растут по мере увеличения степени обработки товара (т. е. чем больше в нем добавленная стоимость).

Важное место в системе импортного таможенного тарифа занимает страна происхождения товара. В зависимости от страны происхождения товара ввозные (импортные) пошлины дифференцируются. Базовыми при этом являются ставки ввозных пошлин, применяемые к товарам, ввозимым из стран, в отношении которых у данной (ввозящей товар) страны действует режим наибольшего благоприятствования (Most Favoured Nation Treatment). Суть его состоит в том, что страна, применяющая к ряду других стран режим наибольшего благоприятствования, в случае снижения импортных пошлин по отношению к какой-либо третьей стране (в отношении которой данной страной режим наибольшего благоприятствования не применяется) должна автоматически снизить импортные пошлины на те же товары и до того же уровня, что и для этой третьей страны. В соответствии с заключенными соглашениями и сложившейся к настоящему времени практикой в отношении развивающихся стран действуют ввозные пошлины в 2 раза меньше, чем базовые ставки. Товары из стран, в отношении которых не применяется режим наибольшего благоприятствования, ввозятся по ставкам импортных таможенных пошлин, в 2 раза больше базовых ставок. Товары из наименее развитых стран ввозятся беспошлинно (с «нулевыми» пошлинами).

В целях таможенного регулирования устанавливаются различные виды таможенных режимов (кроме таможенных режимов переработки) см. Табл.1. Назначение таможенных режимов состоит в упрощении и гармонизации таможен-

Таможенные режимы

Таможенный режим	Основная характеристика режима	Применение мер экономической политики
Выпуск товаров для свободного обращения (импорт)	Ввозимые на таможенную территорию России товары остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе	Предусматривает уплату таможенных пошлин, налогов и внесение иных таможенных платежей; соблюдение мер экономической политики, а также ограничений, установленных законодательством РФ (сертификация, ветеринарный и другой контроль)
Реимпорт товаров	Российские товары, вывезенные с территории РФ в соответствии с режимом экспорта, ввозятся обратно в установленные сроки	Без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики
Транзит товаров	Товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами РФ, в том числе и через территорию иностранного государства	Без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики
Таможенный склад	Ввозимые и предназначенные для вывоза товары хранятся под таможенным контролем	Ввозимые товары, а также предназначенные для вывоза хранятся под таможенным контролем без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения запретов и ограничений экономического характера,
Магазин беспошлинной торговли	Товары реализуются под таможенным контролем на таможенной территории РФ (в аэропортах,	Без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики

	портах и иных местах, определяемых таможенными органами)	
Временный ввоз (вывоз) товаров	Пользование товарами на таможенной территории допускается только при предоставлении обязательства об обратном вывозе (ввозе)	С полным или частичным освобождением от пошлин и налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики
Свободная таможенная зона и свободный склад	Иностранные и российские товары размещаются и используются в соответствующих территориальных границах	С иностранных товаров не взимаются таможенные пошлины, налоги и не применяются меры экономической политики, а к российским товарам применяются условия, соответствующие режиму экспорта
Экспорт товаров	Товары вывозятся за пределы РФ без обязательства об их ввозе	При условии уплаты вывозных таможенных пошлин, соблюдения мер экономической политики и выполнении других требований Таможенного кодекса РФ
Реэкспорт	Иностранные товары вывозятся с территории РФ	Без взимания или с возвратом ввозных таможенных пошлин и налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики
Уничтожение товаров	Иностранные товары уничтожаются под таможенным контролем. Отходы должны быть помещены под соответствующий таможенный режим	Без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики

ных процедур. Сущность таможенных режимов состоит в том, что в них отражены условия и формальности, которые должны выполняться в отношении товаров и транспортных средств, при таможенном оформлении.

2.6. Нетарифные инструменты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

К настоящему времени единая (универсальная) международная классификация нетарифных инструментов государственного регулирования внешней торговли еще не выработана и не согласована. Существуют классификации ГАТТ/ВТО, Международной торговой палаты, Конференции ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD – ЮНКТАД), МБРР, Тарифной комиссии США, отдельных ученых, исследующих данные проблемы.

В настоящее время помимо тарифных методов государственного регулирования ЮНКТАД классифицирует нетарифные методы регулирования внешней торговли (нетарифные ограничения) следующим образом:

- 1) паратарифные методы;
- 2) меры контроля за ценами;
- 3) финансовые меры;
- 5) меры автоматического лицензирования;
- 6) монополистические меры;
- 7) технические меры.

Рассмотрим основные нетарифные меры (методы) государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Они представляют собой совокупность экономических, административных и технических мер, оказывающих регулирующее воздействие на внешнюю торговлю. При этом экономические меры включают контроль таможенной стоимости, валютный контроль, финансовые меры (связанные с субсидиями, санкциями и др.), а также защитные меры, к которым относятся особые виды пошлин (антидемпинговые, компенсационные, специальные) и дополнительные таможенные обложения (акцизы, НДС, другие налоги).

Административные меры включают запреты (эмбарго) в открытом и скрытом виде, лицензирование (автоматическое и неавтоматическое), квотирование и экспортный контроль.

Паратарифные методы представляют собой виды платежей (помимо таможенных пошлин), которые взимаются с иностранных товаров при их ввозе на территорию данной страны. К ним относятся различные таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы. К числу наиболее часто используемых паратарифных методов относятся прежде всего НДС и акцизы. НДС (value added tax – VAT), акцизы (excise tax, internal revenue tax) и другие паратарифные платежи применяются как нетарифные меры государственного регулирования внешней торговли, направленные на защиту интересов отечественных товаропроизводителей и стимулирование конкурентоспособности отечественных товаров наряду с тарифными мерами регулирования. Данные платежи регулируют цены импортных товаров на внутреннем рынке страны и защищают отечественные товары от иностранной конкуренции. Паратарифные методы, как правило, прямо не связывают с целями регулирования внешней торговли (как таможенные пошлины), однако их воздействие на внешнюю торговлю нередко оказывается весьма существенным.

Меры контроля за ценами – это меры борьбы с искусственным занижением цен на импортируемые в данную страну товары (антидемпинговые меры) и меры, направленные против экспортных субсидий, предоставляемых правительствами иностранных государств отечественным фирмам-экспортерам, что также искусственно повышает их международную конкурентоспособность (компенсационные меры).

Антидемпинговые пошлины фактически представляют собой дополнительные пошлины, взимаемые с импортируемых товаров, в отношении которых установлено, что они продаются на экспорт по цене ниже их нормальной цены на внутреннем рынке страны-экспортера и причиняют материальный ущерб отечественному производителю страны-импортера.

Принятый в рамках ГАТТ/ВТО Антидемпинговый кодекс (Соглашение о применении статьи VI ГАТТ–1994) конкретизировал методику определения факта демпинга и соответствующие юридические основания для использования антидемпинговых пошлин. Ставка антидемпинговой пошлины устанавливается в каждом случае индивидуально, при этом ее размер должен соответствовать разнице между нормальной ценой и демпинговой ценой (*dumping margin*), что позволяет реально нейтрализовать демпинговую операцию. Введение антидемпинговой пошлины не носит автоматического характера – она вводится только после проведения расследования с целью установления самого факта демпинга и выяснения того, что демпинговый экспорт действительно причинил (или угрожает причинить) материальный ущерб отрасли промышленности, импортирующей данный товар страны.

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

Меры количественного контроля (квотирования) связаны с установлением странами соответствующих количественных ограничений на ввоз и вывоз конкретных товаров.

Автоматическое лицензирование. Суть этой меры состоит в том, что для ввоза или вывоза определенных товаров в стране требуется получение соответствующего документа (лицензии). С введением лицензирования осуществляется мониторинг (наблюдение) за торговлей данными товарами. Хотя такого рода мониторинг сам по себе не является ограничительной мерой (так как это лицензирование автоматическое), однако он облегчает введение таких мер в случае необходимости. Практика автоматического лицензирования является достаточно распространенной. Не случайно в рамках ВТО действует Соглашение о процедурах импортного лицензирования (которое иначе определяют как Кодекс по импортному лицензированию).

Монополистические меры. Суть этого нетарифного инструмента регулирования внешней торговли состоит в том, что в различные периоды отдельные государства устанавливают свою монополию на торговлю определенными товарами вообще (т. е. включая и внутреннюю торговлю) или только на внешнюю торговлю ими. Во многих случаях введение государственной монополии внешней торговли отдельными товарами в тех или иных странах мотивируется их руководством соображениями поддержания общественной морали, здоровья и нравственности (алкоголь, табак), обеспечения стабильного снабжения населения лекарством (фармацевтика), продовольственной безопасности (зерно), санитарно-ветеринарными соображениями (продовольствие).

Технические барьеры во внешней торговле связаны с осуществлением контроля импортных товаров с точки зрения их соответствия национальным стандартам безопасности и качества. Они обязательны при пропуске отдельных категорий товаров через таможенную границу.

2.7. Валютное регулирование

Валютное регулирование является одной из форм государственного воздействия на участников внешнеэкономической деятельности в целях охраны публичных интересов государства. *Цель валютной политики* заключается в поддержании экономической стабильности и создании основы для развития международных экономических отношений путем воздействия на валютный курс, на валютные операции. Ряд мер, принятых государством, призван обеспечить возврат валютной выручки в Россию. Это осуществляется для защиты национальной валюты, ограничения вывоза капитала из страны, обеспечения возвращения в Россию валютной выручки, полученной от экспорта. Решение названных задач обеспечивается валютным законодательством, регулирующим как общие вопросы валютных отношений, так и частные. Основопологающим законодательным актом в сфере валютного регулирования является Закон РФ от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее — Закон о валютном регулировании). Субъекты, ведущие внеш-

неэкономическую деятельность, являются с точки зрения валютного законодательства резидентами. Из п. «а» ст. 1 Закона о валютном регулировании следует, что резидентами являются: 1) физические лица, имеющие постоянное местожительство в России, в том числе временно находящиеся за ее пределами; 2) юридические лица, созданные в соответствии с российским законодательством, с местонахождением в Российской Федерации; 3) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с российским законодательством с местонахождением в Российской Федерации. Резиденты при ведении внешнеэкономической деятельности осуществляют различные валютные операции. Под валютными операциями, как следует из п. 7 ст. 1 Закона о валютном регулировании, понимаются:

а) операции, связанные с переходом прав собственности и иных прав на валютные ценности, в том числе операции, связанные с использованием в качестве средства платежа иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте;

б) ввоз и пересылка в РФ, а также вывоз и пересылка из РФ валютных ценностей;

в) осуществление международных денежных переводов.

Валютные операции, связанные с движением капитала, представляют собой:

а) прямые инвестиции, т. е. вложения в уставный капитал предприятия с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении предприятием;

б) портфельные инвестиции, т. е. приобретение ценных бумаг;

в) переводы в оплату права собственности на здания, сооружения и иное имущество, включая землю и ее недра, относимое по законодательству страны его местонахождения к недвижимому имуществу, а также иных прав на недвижимость;

г) предоставление и получение отсрочки платежа на срок более 90 дней по экспорту и импорту товаров, работ и услуг;

д) предоставление и получение финансовых кредитов на срок более 180 дней;

е) все иные валютные операции, не являющиеся текущими валютными операциями.

К текущим валютным операциям относятся, в частности, переводы в Россию и из России иностранной валюты для осуществления расчетов без отсрочки платежа по экспорту и импорту товаров, работ и услуг, а также для осуществления расчетов, связанных с кредитованием экспортно-импортных операций на срок не более 90 дней (п. 9 «а» ст. 1 Закона о валютном регулировании). Под иностранной валютой понимаются денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монеты, являющиеся законным платежным средством в соответствующем иностранном государстве или группе государств, а также изъятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену денежные знаки (п. 3 «а» ст. 1 Закона о валютном регулировании).

Операции с иностранной валютой регламентированы законодательством. Особенности правового режима операций резидентов с иностранной валютой являются:

1. Осуществление без ограничений ввоза, перевода и пересылки валютных ценностей (в состав которых входит иностранная валюта) в Россию.

2. Обязательное зачисление всей иностранной валюты, получаемой резидентами, на их счета в уполномоченных банках. Под уполномоченными банками в соответствии с п. 11 Закона о валютном регулировании понимаются банки и иные кредитные учреждения, получившие лицензии ЦБ РФ на проведение валютных операций.

3. Запрещение реализации товаров гражданам за наличную 453 иностранную валюту. Однако из этого правила существуют изъятия, которые заключаются в том, что ряду предприятий предоставлено право вести торговлю за наличную иностранную валюту. Это, в частности, относится к магазинам беспосредственной торговли, работающим в соответствии с полученными разрешениями

и на условиях, установленных специальными нормативными актами (письмо ЦБ РФ от 27 декабря 1993 г. № 67).

4. Установление обязательности продажи части валютной выручки.

Валютное регулирование предполагает необходимость функционирования системы валютного контроля. Созданная система состоит из органов валютного контроля и их агентов. В соответствии с п. 2 ст. 11 Закона о валютном регулировании к органам валютного контроля отнесены Центральный банк РФ и Правительство РФ, а агентами валютного контроля, как указывается в п. 3 этой же статьи, являются организации, на которые законодательством могут возлагаться функции валютного контроля. В качестве агентов выступают, в частности, уполномоченные банки.

2.8. Внешнеторговые операции и их оформление

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

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

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

Классификация внешнеторговых операций приведена в табл. 2.

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

Классификация внешнеторговых операций

Признак классификации	Виды операций
По направлениям торговли	Экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные
По группам товаров	Купля-продажа машин и оборудования, сырьевых, продовольственных, непродовольственных товаров и др.
По степени готовности товара к продаже	Поставка готовой продукции, узлов и деталей для сборки, комплектного оборудования и т. д.
Товарообменная торговля	Встречные закупки, бартер, выкуп устаревшей продукции, переработка давальческого сырья и др.
Торговля научно-техническими достижениями и оказание услуг	Купля-продажа лицензий, ноу-хау, факторинг, инжиниринг; при осуществлении подряда, аренды, лизинга, туризма, информатизации, перевозок на транспорте и др.
Торгово-посредническая деятельность	Консигнационные, комиссионные, агентские, брокерские
Торговля состязательного типа	Аукцион, международные торги и биржевая торговля

Контракт – это важнейший внешнеторговый коммерческий документ, оформляющий внешнеторговые сделки купли-продажи товаров, услуг, работ и других объектов внешнеторговой деятельности.

В мировой торговой практике известны несколько способов заключения внешнеторговых сделок:

- 1) единый документ – контракт, подписанный всеми участниками сделки;
- 2) безоговорочное подтверждение (акцепт) покупателем (адресатом) полученного предложения (оферты), если продавец (оферент) выступает с инициативой заключения сделки;
- 3) подтверждение (акцепт) продавцом поступившего заказа, когда инициатива заключения сделки исходит от покупателя (заказчика).

В мировой внешнеторговой практике используются унифицированные формы внешнеторговых документов. В унифицированной форме документа, в том числе контракта, выделяется три части:

- 1) заголовочная часть содержит обязательные реквизиты (наименование документа, его номер, дату и место заключения контракта и т. д.);
- 2) содержательная (товарная) часть содержит сведения о товаре;
- 3) оформляющая часть или зона свободного использования содержит индивидуальные данные для конкретного документа.

Для российских участников ВЭД предпочтительнее составлять внешнеторговый контракт на русском языке, давно признанном в качестве международного. Во многих странах Восточной Европы, Финляндии и ряде других стран русский язык достаточно известен и охотно принимается зарубежными контрагентами в качестве языка контракта и ведения переписки между сторонами сделки. В случае если контрагент не знает русского языка и предлагает составить контракт на ином языке, можно принять один из языков, известных российской стороне. Но в целях таможенного оформления придется делать русский перевод контракта.

Нередко контракт составляется на двух языках, например, на русском и английском. В этом случае предпочтительно, чтобы оба текста размещались на каждом листе контракта в обеих его половинах (слева и справа), например, слева – русский текст, а справа – английский либо наоборот.

Начальными сведениями при составлении контракта являются место и время его подписания с указанием сторон и лиц, заключивших сделку. Обязательные разделы, входящие во внешнеторговый контракт – это:

- предмет внешнеторговой операции (экспортируемый/импортируемый товар). Описание продукта может быть представлено в приложении к утвержденному контракту или в спецификации;
- оценка сделки в валюте – сумма контракта;
- варианты оплаты – предоплата или уплата стоимости после получения товара с оговоренным сроком расчета;

- дата поставки;
- взаимное согласие по условиям ввоза/вывоза;
- перечисление документов поставщика, сопровождающих товар;
- описание форс-мажорных обстоятельств;
- период выполнения внешнеторгового договора;
- применяемое право одной из сторон;
- место арбитража;
- банковские реквизиты и адреса сторон, а также некоторые другие официальные бумаги.

Пример внешнеторгового контракта приведен в приложении.

На этапах подготовки, подписания и исполнения основных контрактов предприятия, участвующие во внешнеэкономической деятельности, заключают значительное число вспомогательных контрактов с консультационными фирмами, рекламными агентствами, посредниками, транспортными и экспедиторскими фирмами. Они также осуществляют весь комплекс операций с таможенными и другими организациями, регулирующими внешнеэкономическую деятельность.

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

Базисные условия поставки

При заключении внешнеторгового контракта купли-продажи стороны должны четко разделить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю. Базисные условия поставки обычно определяют такие обязанности и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя. Базисными эти условия называются потому, что устанавливают основу (базис) цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет.

Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) – это международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной

торговле терминов. Сфера действия Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) распространяется на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части поставки товаров (условия поставки товаров).

Правила Incoterms® (Инкотермс) представляют сокращенные по первым трем буквам торговые термины, отражающие предпринимательскую практику в договорах международной купли-продажи товаров. Правила Инкотермс определяют в основном обязанности, стоимость и риски, возникающие при доставке товара от продавцов к покупателям. Общая схема Incoterms® 2010 (Инкотермс 2010) приведена на рис 3.

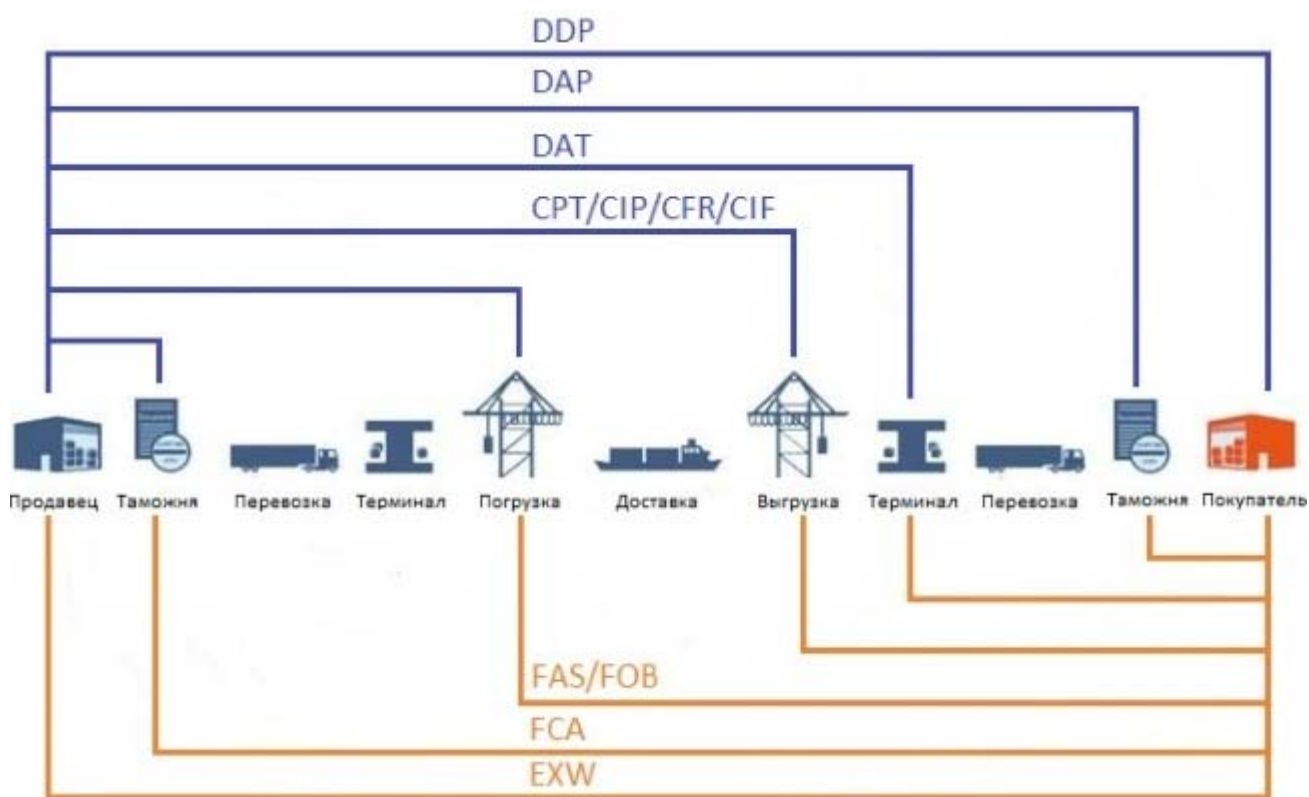


Рис. 3. Общая схема Инкотермс 2010

Предприятие, осуществляющее внешнеэкономические операции, может использовать правила Incoterms® 2010 (Инкотермс 2010) с помощью четырех основных путей:

1. Путем инкорпорации Incoterms® 2010 (Инкотермс 2010) в договор купли-продажи. При желании применить Incoterms® 2010 (Инкотермс 2010) необходимо четко указать на это в договоре следующим образом: «избранный тер-

мин Инкотермс, включая поименованное место, в соответствии с Incoterms® 2010 / Инкотермс 2010».

2. Путем избрания соответствующего термина Инкотермс. Избранный термин Инкотермс должен соответствовать товару, способу его транспортировки и, кроме того, отражать, до какой степени стороны намерены внести дополнительные обязательства, например, обязательство продавца или покупателя по организации перевозки или страхования. Пояснения к каждому термину содержат информацию, полезную для осуществления такого выбора. Какой бы термин ни был избран, сторонам следует учитывать, что на толкование их договора могут повлиять обычаи портов или иных пунктов.

3. Путем возможно более точного определения пункта или порта. Избранный термин Инкотермс может работать, только если стороны определили пункт или порт, а еще лучше, если стороны определили по возможности как можно более точно такой пункт или порт.

4. Следует помнить, что Инкотермс не представляют собой полный договор купли-продажи. Правила Инкотермс только указывают, какая из сторон договора купли-продажи должна осуществить необходимые для перевозки и страхования действия, когда продавец передает товар покупателю, и какие расходы несет каждая из сторон. Правила Инкотермс не указывают на подлежащую уплате цену или способ оплаты. Они также не регламентируют переход права собственности на товар или последствия нарушения договора. Эти вопросы обычно определяются в ясно выраженных условиях в договоре купли-продажи или в праве, применимом к такому договору. Стороны, однако, должны учитывать, что строго обязательный национальный закон (mandatory local law) может иметь преимущество в отношении какого-либо аспекта договора купли-продажи, включая избранный термин Инкотермс.

Классификация терминов Инкотермс 2010

Одиннадцать терминов Инкотермс 2010 можно разделить на две отдельные группы, приведенные в табл. 3.

Классификация терминов Инкотермс 2010

I ПРАВИЛА ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ ВИДОВ ТРАНСПОРТА	II ПРАВИЛА ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА
<p>EXW- «Ex Works / Франко завод»</p> <p>FCA - «Free Carrier / Франко перевозчик»</p> <p>CPT - «Carriage Paid to / Перевозка оплачена до»</p> <p>CIP - «Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до»</p> <p>DAT - «Delivered at Terminal / Поставка на терминале»</p> <p>DAP - «Delivered at Place / Поставка в месте назначения»</p> <p>DDP - «Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин»</p>	<p>FAS - «Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна»</p> <p>FOB - «Free on Board / Свободно на борту»</p> <p>CFR - «Cost and Freight / Стоимость и фрахт»</p> <p>CIF - «Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт»</p>

Первая группа включает семь терминов, которые могут быть использованы независимо от избранного способа перевозки и независимо от того, используется один или несколько видов транспорта. К этой группе относятся термины EXW (Франко завод), FCA (Франко перевозчик), CPT (Перевозка оплачена до), CIP (Перевозка и страхование оплачены до), DAT (Поставка на терминале), DAP (Поставка в месте назначения) и DDP (Поставка с оплатой пошлин). Они могут быть использованы, даже если морская перевозка вообще отсутствует. Вместе с тем важно помнить, что эти термины могут быть применены, когда частично при перевозке используется судно.

Во второй группе терминов Инкотермс 2010 оба - пункт поставки и место, до которого товар перевозится покупателем, являются портами, и поэтому эти

термины именуется «морские и внутренние водные правила». В эту группу входят термины FAS (Свободно вдоль борта судна), FOB (Свободно на борту), CFR (Стоимость и фрахт) и CIF (Стоимость, страхование и фрахт). В трех последних терминах опущено любое упоминание поручней судна (the ship's rail) как пункта поставки, так как товар считается поставленным, когда он находится «на борту» судна. Это более точно отражает современную коммерческую реальность и исключает представление о том, что риск перемещается взад-вперед относительно воображаемой перпендикулярной линии.

В Инкотермс 2010 можно выделить четыре группы типов контрактов (базисов поставки товара). В основу этой классификации положены два принципа: определение обязанностей сторон по отношению к перевозке поставляемого товара и увеличение объема обязанностей продавца. Они приведены в табл. 4.

Далее для каждого термина по десяти основным направлениям сгруппированы положения о соответствующих обязанностях продавца и покупателя. С одной стороны, коммерческие термины, применяемые в международной торговле, должны быть в максимальной степени универсальны. С другой стороны, необходимость их использования в различных сферах торговли и в разных регионах создает невозможность детального формулирования в них обязанностей сторон внешнеторгового договора купли-продажи товаров. Поэтому при подготовке проекта контракта предприниматели должны изучить практику, сложившуюся в тех или иных сферах торговли, образцы действующих контрактов.

Согласование базисных условий и единообразное их понимание являются для контрагентов важным фактором эффективности внешнеторговой сделки. Базисные условия могут оговариваться в контракте при транспортировке товара практически любым видом транспорта, в том числе при смешанных перевозках. «Инкотермс» применяется в тех случаях, когда стороны оговорили (сослались) на них. При несовпадении содержания условий контракта и положений «Инкотермс» приоритет имеют условия контракта.

Типы контрактов (базисов поставки товара)

Категория Е (отгрузка)	EXW	Любые виды транспорта	EX Works (... named place) Франко завод (...название места)
Категория F (основная перевозка не оплачена продавцом)	FCA	Любые виды транспорта	Free Carrier (...named place) Франко перевозчик (...название места)
	FAS	Морские и внутренние водные перевозки	Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)
	FOB	Морские и внутренние водные перевозки	Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... название порта отгрузки)
Категория С (основная перевозка оплачена продавцом)	CFR	Морские и внутренние водные перевозки	Cost and Freight (... named port of destination) Стоимость и фрахт (... название порта назначения)
	CIF	Морские и внутренние водные перевозки	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)
	CIP	Любые виды транспорта	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)
	CPT	Любые виды транспорта	Carriage Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)
Категория D (доставка)	DAT	Любые виды транспорта	Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Поставка на терминале (... название терминала)
	DAP	Любые виды транспорта	Delivered At Point (... named point of destination) Поставка в пункте (... название пункта)

	DDP	Любые виды транспорта	Delivered Duty Paid (... named place of destination) Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)
--	------------	-----------------------	--

Базисные условия внешнеторгового контракта купли-продажи определяют момент перехода права собственности на товар, от продавца к покупателю, следовательно, и риска его случайной гибели.

В коммерческих операциях франко-условия — условия поставки товаров (продукции), в соответствии с которыми покупатель освобождается (free — свободный) от расходов по доставке товара в связи с их включением в его цену.

Рассмотрим особенности четырех групп терминов «Инкотермс».

1. *Группа E*

Условие: EXW

EXWorks (... named place)

Франко-завод (... название места).

Включает в себя единственное условие — EXW («с завода»). При данном условии обязанности продавца сведены к минимуму и, естественно, цена товара является более низкой, чем при заключении контракта на других базисных условиях. Так, согласно рассматриваемому условию продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (на заводе, складе и т.п.).

Здесь же на покупателя переходит и риск случайной гибели товара. Продавец не отвечает за погрузку товара, за предоставление покупателю транспортного средства, если иное не оговорено в контракте. Транспортировка товара и заключение в связи с ней договоров обеспечиваются покупателем. Покупатель несет все расходы по страхованию товара, по его погрузке и перевозке, оплачивает таможенные пошлины. Однако если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то это должно быть оговорено в условиях договора.

Названный термин не может применяться, когда покупатель не имеет возможности выполнить экспортные формальности. В этом случае должен использоваться термин FCA при условии, что продавец примет на себя обязанности нести расходы и риски за отгрузку товара.

2. Группа F

Условия: FCA — free carrier (... named place) — франко-перевозчик (... название места);

FAS—free alongside ship (... named port of shipment)—франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки);

FOB — free on board (... named port of shipment) — франко-борт (... название порта отгрузки).

По условиям второй группы терминов *продавец должен передать товар перевозчику в соответствии с инструкциями покупателя*, который, в свою очередь, заключает договор перевозки и выбирает перевозчика.

Термин FCA («франко-перевозчик») означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места. При этом выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет.

Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

Под термином «перевозчик» понимается не только лицо, непосредственно осуществляющее перевозку, но и лицо, берущее на себя обязательства выступать в качестве перевозчика или посредника в осуществлении перевозки и доставить товар в пункт, указанный покупателем. Под термином «перевозчик» подразумевается юридическое или физическое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара.

В отличие от FOB при условии франко-перевозчик риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара перевозчику, а не в момент пересечения товаром поручней судна.

Потребность во введении условий франко-перевозчик возникла в связи с развитием таких способов перевозки, как смешанные, паромные, контейнерные и др.

При осуществлении перевозки товара по железной дороге базисное условие поставки называется *франко-вагон*. Как правило, место передачи товара перевозчику определяет покупатель, что специально должно быть оговорено в тексте договора международной купли-продажи. Если такого условия нет в контракте, место передачи товара перевозчику выбирает продавец. При указанном базисном условии поставки риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара перевозчику. Чтобы данный переход риска произошел, продавец должен определенным образом индивидуализировать передаваемый перевозчику товар. Например, выделить его из массы однородных вещей посредством его затоваривания, маркировки, размещения в отдельном помещении, составления отгрузочных документов, извещения покупателя об отправлении в его адрес товара и т.п.

Международная купля-продажа может осуществляться на условии FAS (*свободно вдоль борта судна*). Согласно этому условию продавец считается исполнившим свои обязательства, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтере (если судно стоит на рейде) в указанном порту отгрузки. Право собственности на товар переходит с продавца на покупателя после того, как товар размещен на причале вдоль борта судна или на лихтере. Риск случайной гибели или повреждения товара и все последующие расходы переходят на покупателя с момента перехода к нему права собственности на товар.

По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Если стороны желают, чтобы покупатель принял на себя обязанности по таможенной очистке товара для экспорта, они должны это оговорить в условиях договора купли-продажи.

Данный термин может применяться при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

При применении в контракте условия FOB (*свободно на борту*) продавец обязан за свой счет поставить товар на борт судна, зафрахтованного покупателем, в согласованном порту отгрузки в установленный срок, а также очистить товар от экспортных пошлин. Покупатель должен за свой счет зафрахтовать судно и своевременно известить продавца о сроке, условиях и месте погрузки, названии, времени прибытия судна. В этом случае право собственности и риск случайной гибели или повреждения товара и все дальнейшие расходы переходят с продавца на покупателя в момент переноса товара на борт через поручни данного судна. Термин FOB применяется только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

3. *Группа С*

Условия: CFR — cost and freight (... named port of destination) — стоимость и фрахт (... название порта назначения);

CIF — cost, insurance and freight (... named port of destination) — стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения);

CPT — carriage paid to (... named place of destination) — фрахт/ перевозка оплачены до (... название места назначения);

CIP — carriage and insurance paid to (... named place of destination) — фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения).

Третья группа содержит правила, согласно которым *продавец обязан заключить договор перевозки на обычных условиях за свой счет*. Поэтому при употреблении соответствующего термина данной группы должен быть обязательно указан пункт, до которого продавец оплачивает перевозку. По условиям данных терминов *стоимость, страхование и фрахт, и фрахт и страхование оплачены до...* продавец также обязан оформить и оплатить страхование груза (товара).

Поскольку пункт распределения затрат находится в стране назначения, условия данной группы терминов часто ошибочно понимают как условия догово-

ра прибытия, согласно которому продавец несет все виды риска и любые затраты вплоть до фактического прибытия товара в согласованный пункт. Однако необходимо подчеркнуть, что правила этой группы терминов того же порядка, что и правила терминов второй группы, т.е. они предусматривают исполнение продавцом договорных обязательств в стране отгрузки товара. Таким образом, контракты купли-продажи, заключенные на условиях третьей группы терминов, как и на условиях второй группы терминов, подпадают под категорию договоров отправления (отгрузки).

Суть условий третьей группы терминов заключается в том, что продавец освобождается от любого дальнейшего риска случайной гибели или повреждения товара и расходов после того, как он надлежащим образом выполнил свои обязанности: заключил договор перевозки, передал груз перевозчику и обеспечил страхование согласно условиям *стоимость, страхование и фрахт и фрахт и страхование оплачены до....*

Условие поставки, именуемое CFR — дословно *стоимость и фрахт*, сходно с условием FOB. Риск случайной гибели или повреждения товара, а также риск любого увеличения расходов переходит с продавца на покупателя в момент переноса товара через поручни судна в порту отгрузки. Отличие заключается в том, что при условии CFR продавец берет на себя обязанность оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный пункт назначения.

Условия поставки CIF — (*стоимость, страхование и фрахт*) предусматривают, что продавец выполнил поставку, когда товар перенесен через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения. При этом риск потери или повреждения товара и дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. Продавец обязан доставить товар в порт и погрузить его на борт судна в согласованный срок, передать покупателю коносамент, а также заключить договор со страховщиком в пользу

покупателя, выплатить страховую премию, вручить покупателю страховой полис.

По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Термин CPT (*фрахт/перевозка оплачены до...*) означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику и оплатит расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара и другие расходы после передачи товара перевозчику.

По условиям термина CIP (*фрахт/перевозка и страхование оплачены до...*) продавец обязан доставить товар названному им перевозчику и оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Продавец также обязан обеспечить в пользу покупателя страхование от рисков потери и повреждения товара во время перевозки, т.е. продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы.

По условиям терминов CPT и CIP на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Термины CPT и CIP могут применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

4. Группа D

Условия: DAF — delivered at frontier (... named place) — поставка до границы (... название места поставки);

DES — delivered ex ship (... named port of destination) — поставка с судна (... название порта назначения);

DEQ — delivered ex quay (... named port of destination) — поставка с пристани (... название порта назначения);

DDU — delivered duty unpaid (... named place of destination) — поставка без оплаты пошлины (... название места назначения);

DDP — delivered duty paid (... named place of destination) — поставка с оплатой пошлины (... название места назначения).

Четвертая группа терминов содержит правила, которые отличаются от терминов третьей группы тем, что *здесь продавец отвечает за прибытие товара в согласованный пункт или порт назначения на границе или в стране импорта, а также несет при этом все виды риска и все расходы по доставке.* Таким образом, термины четвертой группы характеризуют договоры прибытия, тогда как термины третьей группы — договоры отгрузки. Термины четвертой группы подразделяются на две категории:

1) по условиям терминов DAF, DES, DDU, DEQ продавец не обязан доставлять товар с осуществлением таможенной очистки для импорта;

2) по условиям термина DDP продавец обязан доставить товар и произвести таможенную очистку товара.

Термин DAP (*доставка до границы*) означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил неразгруженный товар, прошедший таможенную очистку для экспорта, но еще не для импорта на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в названном пункте или месте на границе до поступления товара на таможенную границу сопредельной страны. Под термином «граница» понимается любая граница, включая границу страны экспорта. Поэтому необходимо в контракте точно определить границу путем указания на конкретный пункт или место. Продавец несет все расходы и риски по доставке товара в названный пункт или место до момента предоставления неразгруженного товара покупателю.

Термин DAF может применяться при перевозке любым видом транспорта, когда товар поставляется до сухопутной границы. Если поставка будет производиться в порту назначения, на борту судна, на пристани, следует соответственно применять термины DES или DEQ.

Термин DES (*поставка с судна*) означает, что продавец выполнил свои обязанности по поставке, когда он предоставил не прошедший таможенную очистку для импорта товар в распоряжение покупателя на борту судна в на-

званном порту назначения. Продавец несет все расходы и риски по доставке товара в названный порт назначения до момента его разгрузки.

Термин DES может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар прибывает в порт назначения на судне.

Термин DEQ (*поставка с пристани*) означает, что продавец выполнил свои обязанности по поставке, когда товар, не прошедший таможенную очистку для импорта, предоставлен в распоряжение покупателя на пристани в названном порту назначения. Продавец несет все расходы и риски, связанные с транспортировкой и выгрузкой товара на пристань. Термин DEQ возлагает на покупателя обязанность таможенной очистки для импорта товара.

Термин DEQ может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар выгружается с судна на пристань в порту назначения.

Термин DDU (*поставка без оплаты пошлин*) означает, что продавец выполнил свои обязанности по поставке, когда он предоставил не прошедший таможенную очистку и не разгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец несет все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара до этого места, за исключением любых сборов, собираемых для импорта в стране назначения. Под термином «сборы» применительно к DDU подразумевают ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов. Если покупатель не смог вовремя пройти таможенную очистку для импорта, он несет ответственность за такие сборы, другие расходы и риски.

Термин DDP (*поставка с оплатой пошлины*) означает, что продавец выполнил свои обязанности по поставке, когда предоставил прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая любые

сборы для импорта в страну назначения. Термин DDP предполагает максимальные обязанности продавца, термин EXW, наоборот, возлагает на продавца минимальные обязанности. Термин DDP не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.

2.9. Практикум

Вопросы к семинарам

Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и цели внешнеэкономической деятельности предприятия.
2. Виды внешнеэкономической деятельности предприятия.
3. Формы внешнеэкономической деятельности предприятия.
4. Алгоритм выбора вида и формы внешнеэкономической деятельности для конкретного предприятия.

Тема 2. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия

Вопросы для обсуждения:

1. Объективная необходимость государственного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятия.
2. Цели государственного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятия.
3. Принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятия.
4. Проанализируйте реализацию функций государственного регулирования на примере Ивановской области.
5. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятия.
 - ◆ Приведите примеры механизмов, через которые реализуются функции государственного регулирования.

◆ Какие методы (прямые или косвенные) государственного регулирования более адекватные в современных условиях? Ответ аргументировать.

◆ В чем отличие экономических и административных методов регулирования внешнеэкономической деятельности?

◆ Какие из перечисленных методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности являются административными, а какие экономическими:

- международные межправительственные соглашения и договоры;
- лицензирование;
- прямое финансирование экспортного производства;
- косвенное финансирование экспортного производства;
- таможенное регулирование;
- кредитование экспорта;
- квотирование экспорта и импорта;
- антидемпинговые процедуры;
- сертификация товаров и услуг.

5. Органы исполнительной власти, регулирующие внешнеэкономическую деятельность и функции каждого из них.

Тема 3. Внешнетоговый контракт

Вопросы для обсуждения:

1. Цель внешнеторгового контракта

2. Классификация внешнеторговых контрактов:

- а) по времени поставки;
- б) по формам оплаты;
- в) по характеру и особенностям оформления;
- г) по объекту купли-продажи.

3. Основные обязанности экспортеров и импортеров, изложенные в базисных условиях поставок товаров.

4. Группы базисных условий поставки товаров «Инкотермс» 2010.

5. Условия определения момента поставки товаров:

- а) при перевозке по железной дороге;
- б) при перевозке автотранспортом;
- в) при перевозке по внутреннему водному пути;
- г) при перевозке морским транспортом;
- д) при перевозке воздушным транспортом.

6. Обязанности продавца и покупателя при использовании ими базисного условия поставки группы Е «Франко-завод».

7. Обязанности продавцов и покупателей при использовании ими базисных условий поставки группы F:

- а) «Франко-перевозчик»;
- б) «Франко вдоль борта судна»;
- в) «Франко борт».

8. Обязанности продавцов и покупателей при использовании ими базисных условий поставки группы С:

- а) «Стоимость и фрахт»;
- б) «Стоимость, страхование и фрахт»;
- в) «Фрахт/перевозка оплачена до»;
- г) «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до».

9. Обязанности продавцов и покупателей при использовании ими базисных условий поставки группы D:

- а) «Поставка до границы»;
- б) «Поставка с судна»;
- в) «Поставка с пристани»;
- г) «Поставка без оплаты пошлины»;
- д) «Поставка с оплатой пошлины».

10. Исполнение и обеспечение исполнения обязательств во внешнеэкономических сделках.

11. Договор международной купли-продажи товаров: понятие, предмет, содержание, ответственность сторон за ненадлежащее исполнение и неисполнение контракта международной купли-продажи товаров.

Комплект тематик круглого стола

1. Внешнеэкономическая политика Российской Федерации

1.1. Цели и принципы внешнеэкономической политики.

1.2. Внешнеторговая политика Российской Федерации.

1.3. Режим наибольшего благоприятствования: достоинства и недостатки.

1.4. Преференциальный режим: достоинства и недостатки.

1.5. Протекционизм: достоинства и недостатки.

2. Методы и инструменты государственного регулирования осуществления бизнес-операций.

2.1. Инструменты регулирования внешней торговли.

2.2. Общая характеристика правового регулирования международных операций.

2.3. Назначение и виды таможенных режимов.

2.4. Лицензирование внешнеторговых операций.

2.5. Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности.

3. Внешнеэкономические операции.

3.1. Объекты внешнеторговых сделок.

3.2. Внешнеторговые договоры (контракты).

3.3. Методы выхода предприятия на внешний рынок.

3.4. Сертификация продукции при осуществлении международных бизнес-операций.

3.5. Проработка условий внешнеторговых контрактов

Практическая ситуация 1

Российский продавец должен был поставить товар из Саратова в Роттердам через порт Санкт-Петербурга на условиях CIF в течение 6 месяцев с даты от-

крытия аккредитива. В ответ на просьбу продавца об открытии аккредитива покупатель заявил об отказе от контракта, так как он больше не нуждается в товаре. Российский продавец потребовал от покупателя возмещения расходов по транспортировке товара в порт отгрузки, хранению его в порту отгрузки и убытков в виде упущенной выгоды. На возмещение каких издержек продавец в действительности имеет право и на основании чего?

Практическая ситуация 2

Предприятие в Москве продало небольшую партию женских велосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базе поставки "FCA свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево", оплатив авиаперевозчику стоимость транспортировки от Шереметьево до аэропорта в Нью-Йорке.

Каковы обязанности предприятия по осуществлению данной поставки? В чем ошибочность его действий?

Практическая ситуация 3

Российское предприятие (Продавец) заключило во Владивостоке с фирмой Японии (Покупатель) контракт, который предусматривал поставку из Владивостока в один из японских портов на условиях СИФ 500 т товара. Поставка должна была быть произведена в первом квартале текущего года. Расчеты предусмотрены путем оплаты фирмой документарного инкассо, против предъявления коносамента. Споры между сторонами подлежали передаче на рассмотрение в Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ.

Документы на груз были утеряны, поэтому за время розыска груза, как заявила японская сторона, она утратила интерес к исполнению контракта и поэтому расторгает его. В связи с этим возник спор.

Вопросы для обсуждения.

Право какой стороны подлежит применению при разрешении спора? Ответ обоснуйте.

Кто (Продавец или Покупатель) являлся собственником партии товара, на которую утрачены документы?

Кто (Продавец или Покупатель) в данном случае нарушил договорные обязательства?

Указания: при ответе на вопросы использовать информационно-справочную правовую систему КонсультантПлюс.

Практическое задание 1

Определите оборот и сальдо внешней торговли Ивановской области по данным приведенным в таблице 5. Сделайте выводы.

Таблица 5

Динамика внешней торговля Ивановской области (тыс. долл. США)

Показатель	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015г.
Экспорт	100060,1	174439,4	178400,3	183096,3	138060,1
Импорт	435965,5	704800,2	820038,2	771384,3	470215,9
Оборот					
Сальдо					

Практическое задание 2

Проанализируйте данные по товарной структуре экспорта и импорта по данным таблиц 6 и 7, сделайте выводы.

Таблица 6

Товарная структура экспорта Ивановской области (тыс. долл. США)

Товарные группы	Годы				
	2010	2012	2013	2014	2015
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	800,5	1570,0	3032,8	4211,2	4279,9
Минеральные продукты	-	174,4	-	183,1	276,1
Продукция химической промышленности, каучук	31218,8	52331,8	40853,7	44126,2	31615,8
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	-	-	-	-	138,1
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	700,4	6454,3	8741,6	6591,5	4003,7
Текстиль, текстильные изделия и обувь	43326,0	62100,4	65651,3	61337,3	53291,2
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	100,1	-	356,8	366,2	276,1
Металлы и изделия из них	700,4	4186,5	3032,8	9154,8	6903,0

Машины, оборудование и транспортные средства	21312,8	44133,2	52806,5	54196,5	34100,8
Другие товары	1901,1	3488,8	3924,8	2929,5	3175,4

Таблица 7

Товарная структура импорта Ивановской области (тыс. долл. США)

Товарные группы	Годы				
	2010	2012	2013	2014	2015
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	30081,6	73299,2	105784,9	119564,6	75234,5
Минеральные продукты	871,9	704,8	-	771,4	470,2
Продукция химической промышленности, каучук	27901,8	59908,0	57402,7	51682,7	41379,0
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	436,0	4228,8	2460,1	3856,9	470,2
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	18310,6	50745,6	54942,6	60939,4	41849,2
Текстиль, текстильные изделия и обувь	253296,0	291082,5	282093,1	290040,5	225233,4
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	-	-	-	-	-
Металлы и изделия из них	8719,3	50745,6	45102,1	35483,7	18808,6
Машины, оборудование и транспортные средства	91116,8	151532,0	226330,5	170475,9	58306,8
Другие товары	5231,6	22553,6	45922,1	38569,2	8463,9

Практическое задание 3

Фирма выходит на рынок с новой продукцией. Постоянные расходы составляют 60 млн. долл., переменные издержки – 30 тыс. долл./шт. Цена продукции на рынке – 35 тыс. долл. Фирма хотела бы получить прибыль 15 млн. долл. При каких условиях это возможно? Ответ обосновать расчетами.

Практическое задание 4

В настоящее время существует несколько редакций Международных правил толкования торговых терминов (ИНКОТЕРМС), последняя редакция 2010 года. Это унифицированные нормы обычного права применяемые во внешне-торговой поставке товаров. Унификация этих правил, однако, не означает, что ИНКОТЕРМС обязательны для применения субъектами внешнеэкономической деятельности всех государств. В своих отношениях они могут придерживаться

других правил, что создает проблему единообразного понимания правил торговли контрагентами.

Вопросы для обсуждения

Каков порядок применения ИНКОТЕРМС для хозяйствующих субъектов государств - участников и неучастников этого документа?

Возможно ли обязать участников товарного борота придерживаться ИНКОТЕРМС?

Почему базисы поставки влияют на цену товара?

Указания: при ответе на вопросы использовать информационно-справочную правовую систему КонсультантПлюс.

Практическое задание 5

Государство А установило общий режим таможенного обложения для потенциальных контрагентов - 40% от стоимости ввозимого в страну товара. Для отечественных субъектов такая пошлина составляет 14%, для государств В,С, Е -20%, для государства Н - 26%. Государство Б просит у государства А установить ему режим наибольшего благоприятствования.

Какой пошлиной должны облагаться товары при вывозе их из государства Б в государство А?

На какой круг субъектов распространяется установленный режим наибольшего благоприятствования?

Темы рефератов

1. Социально-экономическая неоднородность мирового хозяйства.
2. Проблемы интеграции России в мировое хозяйство.
3. Роль транснациональных компаний в мировой экономике.
4. Специфика интеграционных процессов в развивающихся странах.
5. Место и роль России в мировой торговле.
6. Роль государства в международном движении капитала.
7. Иностраные инвестиции в России.

8. Роль специальных экономических зон в мировой экономике.
9. Национальное регулирование международного бизнеса.
10. Зоны свободного предпринимательства: мировой опыт и проблемы создания в России.
11. Эволюция мировой валютной системы.
12. Национально-государственное и международное регулирование миграции рабочей силы.
13. Роль международных валютно-кредитных и финансовых институтов в регулировании международных экономических отношений.
14. Россия в международных финансовых организациях.
15. Валютная система России.
16. Регулирование международного бизнеса в РФ.

Глава 3. Международное регулирование и управление развитием международного бизнеса

3.1. Виды межгосударственного регулирования бизнеса

Помимо форм государственного регулирования внешней торговли во второй половине XX в. и начале XXI в. получили свое развитие и различные формы и методы ее международного регулирования. Это проявляется как в форме деятельности региональных экономических организаций, союзов и группировок, так и в деятельности организаций, по существу, общемирового масштаба, охватывающих подавляющую часть современной международной торговли.

К числу крупнейших региональных экономических и торговых блоков (группировок) стран современного мира можно отнести ЕС (в состав которого входят 28 государств), Северо-Американское соглашение о свободной торговле (НАФТА), Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ), Организацию Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Евразийское экономическое сообщество (в составе Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана) и другие. В мире существует около 100 различных торгово-экономических союзов и группировок.

Несмотря на превалирование в международной торговле тенденций ее либерализации, на уровне не только отдельных государств, но и торгово-экономических блоков и союзов действуют формы протекционистской политики. С одной стороны, эти блоки и союзы способствуют развитию международной торговли (снимая барьеры во взаимной торговле стран - участниц этих союзов), а с другой – они устанавливают определенные барьеры для «третьих» стран, не входящих в их состав, и для других торгово-экономических союзов.

Таким образом, в ходе процесса либерализации международной торговли и ее развития в направлении формирования единой, глобальной системы международной торговли проявляется очевидное противоречие – этот процесс нередко «преломляется» через формирование региональных торгово-экономических

союзов, у которых есть реальные проблемы взаимодействия между собой и с не входящими в их состав странами.

Хотя все страны в своей внешнеторговой политике исходят из собственных национальных экономических интересов (а также из групповых интересов торгово-экономических блоков, помимо которых имеются еще и корпоративные интересы), они объективно вовлечены в процесс интернационализации экономической жизни, все больше приобретающей черты глобализации. Поэтому актуальной является необходимость согласованного регулирования международной торговли на многосторонней основе. Это позволяет решить целый ряд реальных проблем:

- «сгладить» противоречия между странами в сфере внешней торговли;
- добиться определенных компромиссов и единообразия в регулировании внешней торговли отдельными странами и экономическими группировками.

К настоящему времени сложились и действуют многочисленные международные организации, ассоциации, советы; заключены многосторонние международные соглашения, решающие проблемы координации международной торговли в различных сегментах мирового рынка.

Так, с целью регулирования международной торговли некоторыми сырьевыми товарами заключены многосторонние соглашения и созданы международные организации с участием государств-импортеров и экспортеров: по какао (Международная организация по какао – МОКК, International Cocoa Organization), по кофе (Международная организация по кофе – МОК, International Coffee Organization – ICO), по натуральному каучуку (Международная организация по натуральному каучуку – МОНК, International Natural Rubber Organization – INRO), по сахару (Международная организация по сахару – МОС, International Sugar Organization – ISO). Страны-экспортеры нефти представлены в деятельности ОПЕК (Организации стран-экспортеров нефти, Organization of the Petroleum Exporting Countries – ОПЕК). Кроме того, действуют межгосударственные ассоциации или международные советы, а также международные консультативные организации экспортеров меди, бокситов, же-

лезной руды, ртути, вольфрама, олова, серебра, фосфатов, древесины тропических пород, кожи, зерна, кокосовых продуктов, джута, хлопка, черного перца, чая, бананов, арахиса, цитрусовых, мяса и маслосемян. Действуют международные исследовательские группы по сырьевым товарам (например, по каучуку, меди, свинцу и цинку).

В рамках ООН международное регулирование мировой торговли осуществляется Конференцией ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD, ЮНКТАД) и Комиссией ООН по праву международной торговли (United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL, ЮНСИТРАЛ). Одновременно с ними действуют ВТО, а также Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО (International Trade Center UNCTAD/WTO), входящие в группу «Автономные организации, связанные с ООН». Наиболее существенную роль при этом играет ВТО.

Наличие независимых систем государственного регулирования экономики ставит ТНК (транснациональные компании) в заведомо менее выгодные условия по сравнению с компаниями, действующими в одной стране. В такой ситуации глобальным участникам приходится по несколько раз уплачивать одни и те же налоги, получать аналогичные разрешения, сертификаты качества, лицензии и многое другое отдельно в каждой из стран, где они ведут дела. Несогласованность режимов национального регулирования внешнеэкономической деятельности в последнее время стала важным сдерживающим фактором развития международного бизнеса. В конечном итоге от этого страдают страны, привлекающие иностранный капитал, так как они вынуждены предоставлять чрезмерные инвестиционные льготы для компенсации дополнительных издержек ТНК, связанных с дублированием их расходов в нескольких странах. Более эффективным решением целого комплекса проблем, связанных с улучшением инвестиционного климата, является интенсивное развитие межгосударственного регулирования международного бизнеса.

Можно выделить три уровня действия инструментов межгосударственного регулирования: глобальный, региональный и двусторонний.

Глобальный уровень представлен, прежде всего, договорами и соглашениями, заключенными в рамках международных экономических организаций (МВФ, ВТО, ОЭСР и т.д.), и отдельными международными конвенциями.

Из сравнительно недавно вступивших в силу документов следует отметить Венскую конвенцию о договорах международной купли-продажи товаров (1988 г.), которая обеспечивает широкую унификацию национальных законодательств, применяющихся к отношениям по договору купли-продажи, когда коммерческие предприятия сторон договора находятся в разных государствах. Есть конвенции, регулирующие частные вопросы международного бизнеса, например Женевская конвенция по безопасным контейнерам, облегчающая международные контейнерные перевозки.

Региональные инструменты регулирования международного бизнеса принимаются странами — участницами интеграционных группировок. При построении глобальных стратегий менеджмента необходимо знать, что такие инструменты улучшают условия хозяйствования внутри интеграционных группировок (в том числе для ТНК третьих стран, имеющих на территории одного из государств-участников дочернюю фирму), но обычно создают дополнительные протекционистские барьеры на своих внешних границах. Однако помимо обеспечения частичной либерализации среды функционирования международного бизнеса региональные инструменты нацелены на гармонизацию и унификацию правил, существующих в странах — участницах группировки. Это облегчает деятельность ТНК даже при протекционистских барьерах; их приходится преодолевать лишь один раз в какой-нибудь из стран — участниц группировки.

Самая развитая система региональных инструментов регулирования международного бизнеса создана в ЕС, однако похожие документы заключены и в других интеграционных группировках. Наибольшее позитивное влияние на деятельность международного бизнеса оказывают меры, устраняющие барьеры для движения товаров, услуг и капитала внутри интеграционной группировки, а также решения, нацеленные на сближение стандартов, введение единых правил патентования и лицензирования и т.д.

К числу важнейших *двусторонних инструментов регулирования* международного бизнеса относятся соглашения о ликвидации двойного налогообложения и инвестиционные соглашения. Ликвидация двойного налогообложения оказывает влияние на все виды международного бизнеса, тогда как межгосударственные инвестиционные соглашения затрагивают преимущественно интересы компаний, осуществляющих прямые капиталовложения. Однако в последнее время инвестиционные соглашения заключаются все чаще одновременно с торговыми и другими внешнеэкономическими договорами (часто в одном пакете).

Двойное налогообложение обычно применяется к прибыли иностранного участника в совместном предприятии при ее переводе за границу. В общем же случае двойное налогообложение применимо к любой налогооблагаемой базе (включая доходы физических лиц), и его суть заключается во взимании с одного и того же дохода идентичного налога в разных странах. Для защиты от двойного налогообложения подписываются межправительственные соглашения.

Содержание каждого такого соглашения определяется спецификой налоговых систем договаривающихся сторон и результатами достигнутого компромисса. Далекое не от всех налоговых платежей, поступающих от международного бизнеса, государство готово отказаться с целью стимулирования мирохозяйственных контактов. Поэтому управляющие компании при решении установить внешнеэкономические связи в определенной стране должны не только узнать о наличии (отсутствии) с этим государством соглашения об исключении двойного налогообложения, но и определить, какие именно налоги подпадают под его действие, а также в какой стране при какой ситуации и с соблюдением каких формальных процедур их необходимо платить.

Основными участниками соглашений об исключении двойного налогообложения являются развитые страны. К 1 января 2003 г. США заключили 169 соглашений (в том числе 53 со старыми членами ЕС, 40 с латиноамериканскими государствами).

3.2. Организация Объединенных Наций

и вклад ее учреждений в развитие международного бизнеса

В условиях интернационализации хозяйственных отношений и усиления взаимозависимости стран и других субъектов мировой экономики особую важность для развития международного бизнеса приобретают вопросы эффективного регулирования международных связей и формирования стабильной инфраструктуры для развития торгово-экономических отношений. Ключевую роль в этом призваны играть международные договоренности, механизмы и такие институты глобального управления, как Организация Объединенных Наций (ООН) и Всемирная торговая организация (ВТО).

Деятельность ООН оказывает все большее влияние на характер и развитие важнейших социально-экономических процессов на глобальном и национальном уровнях. Являясь международным форумом для обсуждения и принятия решений по самым актуальным вопросам в рамках практически всех сфер человеческой деятельности и международных отношений, ООН определяет приоритеты, цели и стратегии развития международного сотрудничества по формированию мирового экономического пространства. Международный бизнес заинтересован в эффективном регулировании процессов и рыночных отношений на глобальном уровне, без которых международное экономическое сотрудничество оказывается невозможным. В свою очередь, ООН рассматривает частный сектор как своего стратегического партнера по привлечению ресурсов для развития стран и укрепления их экономического потенциала.

Предпосылки сотрудничества межправительственных учреждений и частного сектора. Как отмечается в одной из резолюций Генеральной Ассамблеи ООН, сотрудничество между ООН и всеми партнерами, в том числе частным сектором, должно служить целям и принципам, воплощенным в Уставе ООН, и вносить конкретный вклад в достижение целей, содержащихся в итоговых документах крупных конференций и встреч на высшем уровне Организации Объединенных Наций.

Укрепление отношений международных учреждений с деловым сообществом приобретает все большее значение в силу многих причин. *Во-первых*, торговля и инвестиции являются важнейшими факторами развития стран. По мере возрастания роли частного сектора в создании общественного богатства и новых рабочих мест правительства будут ориентировать международную политику на развитие сотрудничества с частными деловыми кругами и формирование эффективных механизмов регулирования такого сотрудничества. Особенно важно это для стран, где частный сектор может содействовать эффективной мобилизации ресурсов, например, путем расширения ввоза капитала, доступа к новейшим технологиям, распространения передового управленческого опыта и т.п.

Во-вторых, деловое сообщество все лучше осознает роль международных институтов в обеспечении стабильных и благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Международный бизнес пользуется услугами, оказываемыми межправительственными учреждениями в таких областях, как укрепление мира и безопасности, установление норм и стандартов в экономической, технической, правовой и других сферах, содействие общему развитию социально-экономического потенциала стран, решение проблем, связанных с охраной окружающей среды, развитием инфраструктуры и т.п.

В настоящее время понимание этой роли все более отчетливо проявляется, в частности, в том, что многие фирмы, особенно транснациональные корпорации (ТНК), демонстрируют серьезный интерес к отдельным совещательным процессам в рамках ООН и могут оказывать определенное влияние на ход и результаты этих процессов, имеющих отношение к регулированию принципов функционирования мировой экономики в целом.

В-третьих, международное деловое сообщество рассматривает межправительственные учреждения не только с позиции функциональных органов по установлению общих международных норм и принципов, но и в качестве полноценного участника многосторонних отношений с общественным и государственным сектором в отдельно взятой стране. В целях развития конкурентных

преимуществ в каждой стране возникает необходимость укрепления национального экономического потенциала как частного, так и общественного, что сегодня отчетливо осознают все участники социально-экономических отношений. Налаживание надежных и общепонятных механизмов взаимодействия между бизнесом, государством и гражданским обществом не может полноценно проходить без участия международных институтов, создающих основу координации на глобальном уровне и предоставляющих открытый форум для обмена опытом и формирования партнерских сетей.

Как ни одной другой организации, ООН присуще большое институциональное разнообразие, проявляющееся в широкой репрезентативности как входящих, так и сотрудничающих с ООН организаций. *Во-первых*, ООН представляет собой совокупность программ и органов (Генеральная Ассамблея, Экономический и Социальный Совет, Секретариат и др.).

Во-вторых, ООН выступает как система организаций, состоящих из специализированных и других самостоятельных учреждений (Всемирный банк, Международный валютный фонд, Конференция ООН по торговле и развитию, Организация Объединенных Наций по промышленному развитию и др.). Ряд международных специализированных учреждений создан как до, так и после учреждения ООН.

В-третьих, партнерская сеть ООН включает частные и общественные организации.

Долгосрочные взаимоотношения с организациями частного сектора берут свое начало со времени основания ООН в 1945 г. В XXI в. партнерство ООН с частным сектором является обоюдно востребованным, тем более что глобализация мирохозяйственных отношений определяется сегодня именно активностью международного бизнеса даже в большей степени, чем намерениями государств. Под эгидой ООН действуют следующие международные экономические организации.

Международная торговая палата – Всемирная организация бизнеса (ИСС) – это влиятельная некоммерческая международная организация, созданная в

1919 году для решения актуальных проблем развития бизнеса. Этой цели ИСС служит и по сей день, объединяя тысячи предприятий, компаний и деловых ассоциаций в 120 странах мира.

Помимо МТП были созданы специализированные объединения, представляющие интересы компаний и предпринимательских кругов, которые ориентированы на сотрудничество с ООН и содействие в решении глобальных экономических проблем. Среди таких организаций — **Международная организация работодателей** (1920 г.). **Всемирный экономический форум** (1971 г.), **Всемирный совет предпринимателей по устойчивому развитию** (1995 г.) и др.

Роль ООН в регулировании глобальной экономики. Уникальность роли ООН в формировании международной экономической инфраструктуры заключается в выполнении важнейших общественно значимых функций в сфере глобального управления. Объектами регулирования являются многочисленные связи и отношения на международном уровне, существование и стабильность которых воспринимаются как должное. Принятые в рамках ООН и действующие в настоящее время нормы, правила и режимы обеспечивают соблюдение законодательно установленных требований к проводимым операциям, определяют общие стандарты внешнеэкономических отношений, охраняют права собственности. Например, Конвенция ООН об открытом море (1985 г.) гарантирует свободное перемещение в открытом море за пределами территориальных вод, а также прокладку подводных кабелей и трубопроводов. Конвенция ООН о международных переводных векселях и международных простых векселях (1988 г.) регулирует кредитно-финансовые отношения при международных расчетах. Многие специализированные учреждения ООН играют активную роль в развитии и унификации мер экономической политики, анализируют состояние международных рынков и инфраструктуры, способствуют согласованию правил и процедур частного коммерческого права.

Среди регулятивных функций ООН и агентств, ответственных за разработку нормативов регламентации международного бизнеса, наиболее важными представляются следующие:

- проведение в жизнь соглашений о сферах государственной юрисдикции (Генеральная Ассамблея), которое помогает определять, какая страна обладает правомочиями по отношению к той или иной наземной и водной территории, воздушному пространству, обуславливая, к примеру, условия транспортировки или добычи полезных ископаемых;

- проведение в жизнь договоренностей о правах интеллектуальной собственности (Всемирная организация интеллектуальной собственности — ВОИС). Экспорт высокотехнологичной продукции, охрана торговых марок и патентов были бы осложнены без соблюдения строго регламентированных прав интеллектуальной собственности, охрана которых обеспечивается через ВОИС и ТРИПС (Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности). ВОИС определяет порядок подачи заявок во всех странах, в которых запрашивается охрана права интеллектуальной собственности, и лимитирует связанные с этим расходы. ВОИС осуществляет административные функции по договорам, устанавливающим согласованные на международном уровне права и общие стандарты, которые государства соглашаются соблюдать и применять на своих территориях. Договоры ВОИС, охватывающие изобретения и соответствующие патенты, товарные знаки и промышленные образцы, обеспечивают такое положение, при котором одна международная регистрация или подача заявки будет иметь действие в любом из государств - участников соглашений. Признанным и широко используемым является Договор о патентной кооперации, который вводит концепцию единой международной патентной заявки, имеющей действие во многих странах. ВОИС также были сформулированы конкретные рекомендации по способам защиты имен доменов (кодовых обозначений адресов) в Интернете, что является предметом заботы и внимания коммуникационных и интернет-компаний;

- унификация экономических терминов, систем мер и показателей (Статистическая комиссия ООН, Комиссия ООН по праву международной торговли - ЮНСИТРАЛ и др.). Практически все органы ООН в какой-то степени обеспе-

чивают стандартизацию, что упрощает проведение объективных международных сопоставлений;

- разработка и согласование правил международной коммерческой деятельности (ЮНСИТРАЛ, Конференция ООН по торговле и развитию - ЮНКТАД). Регулирование коммерческой деятельности строго посредством предлагаемых инструментов и процедур, несомненно, способствует развитию торговли и логически увязывает глобальные потоки товаров и информации;

- предотвращение ущерба товарам и услугам, представленным на мировых рынках, и обеспечение компенсаций издержек (ЮНСИТРАЛ, Международная организация гражданской авиации, Международная морская организация, Международный союз электросвязи, Всемирный почтовый союз). Без действенных соглашений о предотвращении ущерба компаниям-перевозчикам и товарам, как и о гарантиях сохранения информации, бизнес был бы менее расположен осуществлять международные коммерческие операции. Для компаний также важно, что в случае аварий при международных перевозках они могут рассчитывать на возмещение финансовых убытков;

- борьба с экономическими преступлениями (Комиссия ООН по предотвращению преступлений и уголовному правосудию). Криминальная деятельность создаст дополнительное финансовое бремя для законопослушного бизнеса, так как косвенно поощряет коррупцию, ограничивает свободную конкуренцию и неизбежно повышает расходы на безопасность;

- сбор, анализ и распространение достоверной экономической информации, способствующей заключению международных соглашений (ЮНСИТРАЛ, ЮНКТАД, Всемирный банк), помогает странам и компаниям в оценке рынков, сопоставлении собственных ресурсов и возможностей и разработке внешнеэкономических стратегий. Агентства ООН, предоставляющие статистические данные, рассматриваются как авторитетные и достоверные источники официальной статистики.

Помимо регулирующих функций, специализированные учреждения ООН разрабатывают долгосрочные стратегии и инструменты в отношении проблем

мировой экономики и на базе международных экспертных консультаций и согласований с правительствами предлагают мировому сообществу возможные пути их решения. Например, Международная финансовая корпорация (МФК) способствует развитию частных предприятий путем капиталовложений без привлечения государственных гарантий. Она предоставляет своим клиентам акционерный капитал, долгосрочные займы, гарантии по займам, услуги по управлению рисками и консультации. Корпорация предоставляет финансирование на рынках, которые без участия МФК рассматриваются коммерческими инвесторами как рискованные. В 2003 г. МФК приняла на себя финансовые обязательства на сумму 3,9 млрд долл. по 204 проектам в 64 странах.

Вопросы инвестиций в развивающиеся страны, развитие малого и среднего бизнеса сегодня относятся к числу весьма актуальных. Они затрагивают любое учреждение ООН, обладающее мандатом в сфере экономического развития. Ведущими среди них являются Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) и Программа развития ООН (ПРООН). ЮНИДО прилагает необходимые усилия для улучшения экономического потенциала в развивающихся странах и странах с переходной экономикой на основе развития их промышленных предприятий. Предоставляемые ЮНИДО рекомендации призваны помочь этим странам преодолеть трудности в социальной и экономической областях и добиться более широкого и успешного участия в международном сотрудничестве. ПРООН содействует развитию бизнеса посредством механизмов финансирования и поддержки частных и государственных компаний в развивающихся странах. ПРООН и ЮНКТАД на регулярной основе среди прочих учреждений ООН привлекают бизнес к участию в форумах и семинарах, посвященных экономическим вопросам.

ЮНКТАД играет ключевую роль в системе ООН в решении вопросов международной торговли, финансов, инвестирования и технологий, в частности, содействуя развивающимся странам в создании предприятий и развитии предпринимательства. Комиссия ЮНКТАД по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию способствует разработке и осуществлению стра-

тегий эффективного развития предпринимательства, содействует диалогу между частным и государственным секторами. Среди проектов технического сотрудничества ЮНКТАД следует отметить автоматизированную систему обработки таможенных данных, программу сети центров по вопросам торговли, программу ЭМПРЕТЕК.

Проект автоматизированной системы обработки таможенных данных помогает модернизировать таможенные процедуры и управление таможенными службами, что значительно упрощает бюрократическую составляющую внешнеэкономической деятельности. Программа сети центров по вопросам торговли обеспечивает информационную сеть торговых организаций по всему миру. Предприниматели из развивающихся стран, многим из которых пока трудно найти торговых партнеров за границей, используют такого рода центры для успешного выхода на мировые рынки. Глобальная сеть облегчает трансграничные связи, предоставляет доступ к международным базам данных и электронной торговле.

Координируемая ЮНКТАД программа ЭМПРЕТЕК призвана содействовать решению проблемы более эффективного выхода на рынок для предприятий из развивающихся стран. Она была учреждена для оказания помощи малым и средним предприятиям в развивающихся странах и странах с переходной экономикой в содействии появлению совместных предприятий и налаживанию деловых связей с ТНК, в придании интернационального характера их деятельности. Основное внимание в программе уделяется выявлению перспективных предпринимателей и обеспечению их профессиональной подготовки, оказанию им консультативных услуг по вопросам управления и привлечению партнеров, включая иностранные компании. С 1988 г. ЭМПРЕТЕК уже оказала помощь более 20 тыс. предпринимателей в ряде стран Африки и Латинской Америки.

При осуществлении экономической деятельности государства и компании должны неукоснительно учитывать экологические требования, предусмотренные положениями ряда международных природоохранных конвенций. Такие глобальные экологические проблемы, как опустынивание, утрата биоразнооб-

разия, изменение климата, входят в область компетенции Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП). ЮНЕП совместно с Всемирной метеорологической организацией разработали Рамочную конвенцию ООН об изменении климата, которая была принята в 1992 г. Сегодня именно она лежит в основе принимаемых в мировом масштабе усилий по борьбе с глобальным потеплением в результате человеческой деятельности. Документ, в частности, предусматривает сокращение выбросов двуокиси углерода и других парниковых газов, что налагает определенные обязательства и на промышленные компании - источники этих выбросов, существенно затрагивает сельское хозяйство, транспорт и прочие отрасли экономики, воздействие которых на природу все более возрастает.

3.3. Всемирная торговая организация: глобальное регулирование торговли

В настоящее время в мире насчитывается около 300 международных торгово-экономических организаций с широким и узким составом участников. Однако основную роль в формировании мировых торговых потоков и установлении правил ведения международного бизнеса играет сравнительно небольшой круг торгово-экономических организаций, среди которых наиважнейшей является Всемирная торговая организация (ВТО). В нее входит 164 государства.

Всемирная торговая организация (ВТО), созданная в 1995 году, заменила собой Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) в качестве единственного международного органа, занимающегося глобальными правилами торговли между государствами. Она не является специализированным учреждением, но у нее существуют механизмы и практика сотрудничества с Организацией Объединенных Наций.

Задачи ВТО состоят в оказании помощи в упорядочении процесса торговли в рамках системы, основанной на определенных правилах; объективном урегулировании торговых споров между правительствами; организации торговых переговоров. В основе этой деятельности лежат 60 соглашений ВТО — основные правовые нормы политики международной коммерции и торговли. Прин-

ципы, на которых основаны эти соглашения, включают отсутствие дискриминации (режим наиболее благоприятствуемой нации и положение о национальном режиме), более свободные условия торговли, поощрение конкуренции и дополнительные положения для наименее развитых стран. Одной из целей ВТО является борьба с протекционизмом.

Со времени своего создания деятельность ВТО служила форумом для успешных переговоров об открытии рынков в области телекоммуникаций, информационно-технологического оборудования и финансовых услуг. Она участвовала в урегулировании более 200 торговых споров и продолжает наблюдать за выполнением соглашений, достигнутых во время Уругвайского раунда всемирных торговых переговоров 1986–1994 гг. В 2001 году в Дохе (Катар) ВТО начала новый раунд многосторонних торговых переговоров, известных как Повестка дня в области развития, принятая в Дохе.

Руководящий орган ВТО — Конференция министров — созывается раз в два года; повседневной работой занимается Генеральный совет.

Структура Всемирной торговой организации

Высшим органом ВТО является Министерская Конференция, которая созывается не реже, чем каждые два года. В своей истории организация провела 8 подобных заседаний. Характерно, что каждая конференция обязательно проходит под аккомпанемент массовых демонстраций противников мировой глобализации. В подчинении гендиректора организации находится специальный Совет, функцией которого является управление спецкомиссией по вопросам государственной торговой политики участников. Кроме того, комиссия контролирует процессы исполнения государствами своих обязательств, принятых в рамках достижения целей организации.

Генеральный Совет ВТО помимо исполнительной роли руководит созданными в соответствии с соглашениями государств отделами:

- Совет по товарной торговле (Совет-ГАТТ);
- Совет по торговым услугам;

- Совет по вопросам торговых аспектов прав интеллектуальной собственности.

Помимо перечисленных органов в подчинении Генерального Совета находятся представительские комитеты по странам с развивающейся экономикой, по бюджетной политике, а также по информации относительно других аспектов всемирной торговли.

Штаб-квартира ВТО расположена в Женеве, Швейцария. Глава ВТО (генеральный директор) - Роберту Карвалью ди Азеведу, в штате самой организации около 600 человек.

Задачи ВТО

Главная задача ВТО – содействовать беспрепятственной международной торговле. Развитые страны, по инициативе которых создана ВТО, полагают, что именно экономическая свобода в международной торговле способствует экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей.

В настоящее время считают, что мировая торговая система должна соответствовать следующим пяти принципам.

1. Отсутствие дискриминации в торговле.

Ни одно государство не должно ущемлять какую-либо другую страну, накладывая ограничения на экспорт и импорт товаров. В идеале, на внутреннем рынке любой страны не должно быть никаких различий в условиях продажи между иностранной продукцией и национальной.

2. Снижение торговых (протекционистских) барьеров.

Торговыми барьерами называют факторы, снижающие возможность проникновения зарубежных товаров на внутренний рынок какой-либо страны. К ним относятся, прежде всего, таможенные пошлины и импортные квоты (количественные ограничения на импорт). На международную торговлю влияют также административные препоны и политика определения обменных курсов валют.

3. Стабильность и предсказуемость условий торговли.

Иностранные компании, инвесторы и правительства должны быть уверены, что торговые условия (тарифные и нетарифные барьеры) не будут изменены внезапно и произвольно.

4. Стимулирование соревновательности в международной торговле.

Для равноправной конкуренции фирм разных стран надо пресекать «несправедливые» приемы конкурентной борьбы – такие как экспортные субсидии (помощь государства фирмам-экспортерам), использование демпинговых (преднамеренно заниженных) цен для захвата новых рынков сбыта.

5. Льготы в международной торговле для менее развитых государств.

Этот принцип отчасти противоречит предыдущим, но он необходим для втягивания в мировое хозяйство слаборазвитых стран периферии, которые заведомо не могут на первых порах конкурировать с развитыми странами на равных. Поэтому считается «справедливым» представление слаборазвитым странам особых привилегий.

В целом ВТО пропагандирует идеи фритредерства (свободной торговли), борясь за устранение протекционистских барьеров.

Практические принципы работы ВТО

В основе деятельности ВТО лежат три международных соглашения, подписанные большинством государств, активно участвующих в мирохозяйственных отношениях: Генеральное соглашение о торговле товарами (ГАТТ) в редакции 1994, Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Основная цель этих соглашений – оказывать помощь фирмам всех стран, занимающимся экспортно-импортными операциями.

Важнейшие принципы ВТО в области регулирования международной торговли и торговой политики следующие:

Принцип недискриминации на таможенной границе - режим наибольшего благоприятствования. Любой из членов ВТО одинаково относится к импортируемым товарам из любого другого государства — члена ВТО.

Принцип национального режима устанавливает, что страны-участницы должны предоставлять товарам иностранного происхождения тот же режим, что и национальным товарам в области внутренних налогов и сборов.

Принцип защиты национальной промышленности. Предполагается, что через импортные тарифы в интересах развития национальной промышленности страна может осуществлять защиту, основанную только на таможенных тарифах, а не на иных торгово-политических мерах.

Принцип создания устойчивой основы торговли обеспечивается обязательностью соблюдения тарифных уровней, согласованных договаривающимися сторонами, которые не могут повышаться впоследствии.

Принцип содействия справедливой конкуренции. ВТО стремится не допустить ведение «войны субсидий» и использование компенсационных мер в протекционистских целях.

Общее запрещение количественных ограничений импорта. Такие ограничения до сих пор оказывают влияние на торговлю сельскохозяйственными товарами, текстилем, сталью и некоторыми другими товарами.

Принцип возможных действий в чрезвычайных обстоятельствах. В данном случае предусматриваются «изъятия» и применение «защитной оговорки». «Изъятия» означают возможность отмены конкретных обязательств в рамках ВТО, если это вызвано экономическими или торговыми обстоятельствами. «Защитная оговорка» предполагает возможность установления ограничений на импорт или временную отмену тарифных уступок в отношении товаров, которые импортируются в увеличивающихся количествах и причиняют или могут причинить серьезный ущерб конкурирующим национальным производителям.

Принцип региональных торговых договоренностей, в рамках которых группа стран соглашается ликвидировать или снизить барьеры в отношении друг друга. Это допускается в качестве исключения из общего правила режима наибольшего благоприятствования при условии соблюдения определенных жестких критериев.

Специальные условия для развивающихся стран предусматривают поощрение помощи развивающимся странам и обеспечение более благоприятных условий доступа их товаров на мировые рынки.

Исключение в отношении текстиля и одежды предполагает регулирование торговли этими товарами путем установления промышленно развитыми странами квот на импорт текстиля и одежды из более конкурентоспособных развивающихся стран.

Выполнение соглашений ВТО, как правило, приносит не только долгосрочные выгоды, но и сиюминутные трудности. Например, снижение протекционистских таможенных тарифов облегчает покупателям приобретение более дешевых зарубежных товаров, но может привести к разорению отечественных производителей, если они производят товары с высокой себестоимостью. Поэтому по правилам ВТО допускается государствам-членам проводить предусмотренные изменения не мгновенно, а поэтапно, по принципу «прогрессирующей либерализации». При этом обычно развивающимся государствам предоставляется более длительный период для полной реализации их обязательств.

Основные функции ВТО:

- контроль за выполнением требований базовых соглашений ВТО;
- создание условий для переговоров между странами-участницами ВТО по поводу внешнеэкономических отношений;
- урегулирование споров между государствами по проблемам внешнеэкономической торговой политики;
- контроль за политикой государств-членов ВТО в области международной торговли;
- оказание помощи развивающимся странам;
- сотрудничество с другими международными организациями.

Поскольку тексты соглашений составляются и подписываются большим количеством стран, участвующих во внешнеторговых отношениях, они часто вызывают дебаты и споры. Часто стороны, вступающие в переговоры, преследуют разнообразные цели. Кроме того, соглашения и контракты (включая те из

них, которые были заключены после длительных переговоров при посредничестве ВТО) часто нуждаются в последующем толковании. Поэтому одна из основных задач ВТО заключается именно в том, чтобы служить своеобразным посредником в торговых переговорах, способствовать урегулированию споров.

Практика международных экономических конфликтов показала, что спорные вопросы лучше всего решать в установленном ВТО порядке, основанном на взаимно согласованной юридической базе и обеспечивающим сторонам равные права и возможности. Именно с этой целью в тексты соглашений, подписанных в рамках ВТО, обязательно включают пункт о правилах урегулирования споров. Как гласит текст договоренности по правилам и процедурам урегулирования споров, «система урегулирования споров в рамках ВТО является ключевым элементом в обеспечении безопасности и предсказуемости мировой системы торговли».

Члены ВТО берут на себя обязательство не предпринимать в одностороннем порядке действий против возможных нарушений правил торговли. Более того, они обязуются разрешать спорные вопросы в рамках многосторонней системы урегулирования споров и подчиняться ее правилам и решениям. Решения по спорным вопросам принимаются всеми государствами-участниками обычно методом консенсуса, что является дополнительным стимулом к укреплению согласия в рядах ВТО.

3.4. Практикум

Комплект тематик круглого стола

1. Расчеты и кредитные отношения в международном торговом обороте.

- 1.1. Авансовый платеж
- 1.2. Банковский перевод.
- 1.3. Расчеты по открытому счету.
- 1.4. Инкассовые операции.

1.5. Аккредитив. Чек.

1.6. Всемирная банковская система СВИФТ (SWIFT).

2. Роль ООН в регулировании международного бизнеса.

2.1. Причины развития отношений международных организаций с национальными деловыми сообществами.

2.2. Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС).

2.3. Статистическая комиссия ООН.

2.4. Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ).

2.5. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

2.6. Программа развития ООН (ПРООН).

3. Всемирная торговая организация (ВТО).

3.1. Организационно-правовая основа ВТО.

3.2. Функциональная структура ВТО.

3.3. основополагающие принципы ВТО.

3.4. Ограничения, налагаемые на членов ВТО.

Дискуссия: «Перспективы развития внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий в связи с присоединением России к ВТО»

Практическая ситуация 1

Норвежский предприниматель Ларс Бьернхофф часто бывал в Санкт-Петербурге в качестве представителя деловых кругов Осло. За участие в совершении торговых и финансовых сделок он получал комиссионные, которые, в свою очередь пускал в оборот. В Санкт-Петербурге Бьернхофф открыл на свое имя два валютных счета: один в коммерческом банке «Север», другой - в филиале зарубежного банка «Алебанк». Через эти счета Л. Бьернхофф проводил свои операции.

Во время проверки фирмы ЗАО «Шпицберген» налоговая инспекция обнаружила проводку больших денежных сумм с валютного счета фирмы на валютные счета г-на Бьернхоффа. Предполагая, что через Бьернхоффа ЗАО «Шпиц-

берген» отмывает полученные незаконным путем, либо сокрытые от налогообложения капиталы, налоговая инспекция потребовала от обоих банков предоставить информацию о наличии средств на счетах г-на Бьернхоффа и о движении денежных средств по счетам.

Коммерческий банк «Север» предоставил налоговому органу все запрашиваемые сведения, в том числе данные о том, когда и какие суммы Л.Бьернхофф получал с валютного счета наличными.

Банк «Алебанк» отказался предоставить информацию о счете г-на Бьернхоффа налоговой инспекции.

Какой из банков поступил правильно? Что понимается под банковской тайной? На какие нормативно-правовые акты опирается банк, выполняя или не выполняя требования налоговых или иных органов дать им информацию по счетам клиентов? Изменится ли решение вопроса в данной задаче, если бы речь шла: о российском предпринимателе; об организации-резиденте; об организации-нерезиденте?

Указания: при ответе на вопросы использовать информационно-справочную правовую систему КонсультантПлюс.

Практическая ситуация 2

Фирма «А-Т ЛТД» закупила в Турции партию одежды и продала в России. В дальнейшем налоговая инспекция обнаружила, что при реализации товара фирма не заплатила налог на добавленную стоимость. Фирме было предложено уплатить налог, а также 100% штраф. Фирма обратилась в Арбитражный суд с иском к налоговой инспекции, утверждая, что не должна платить налог на добавленную стоимость при реализации товара, так как не является российским юридическим лицом.

Дайте заключение по данному спору, используя соответствующее российское законодательство и международные договоры Российской Федерации.

Каким нормативным актом регулируются подобные отношения?

Указания: при ответе на вопросы использовать информационно-справочную правовую систему КонсультантПлюс.

Практическая ситуация 3

Японский предприниматель в возрасте 19 лет во Владивостоке совершил сделку с российским гражданином 18 лет о поставке партии товара из Японии из России. Однако впоследствии отказался выполнять обязательство, ссылаясь на то, что во время совершения сделки он был недееспособен, так как в Японии полная дееспособность наступает в 20 лет. Российский предприниматель понес убытки.

Вправе ли японский предприниматель ссылаться на отсутствие у него дееспособности, если он является дееспособным по праву России? При решении вопроса сошлитесь на российское законодательство.

Указания: при ответе на вопросы использовать информационно-справочную правовую систему КонсультантПлюс.

Практическая ситуация 4

В начале 1996 г. ряд предпринимателей заработали валюту на продаже с целью импорта машинотехнических бытовых товаров длительного пользования. Это решение они приняли с учетом установления валютного коридора, снижавшего эффективность экспорта в связи с усиливавшейся конкуренцией в экспорте сырья криминальных структур и с оживлением потребительского спроса. В номенклатуру созданной ими фирмы «Комфорт» входили электро- и газовые плиты, холодильники, электроводонагреватели, электроотопители и другая аппаратура.

В апреле 1996 г. фирма «Комфорт» разослала запросы на поставку большой партии холодильников непосредственно восьми иностранным поставщикам бытового электрооборудования, в том числе американским, германским, японским, шведским и итальянским. В мае-июле были получены оферты практически от всех запрошенных иностранных поставщиков. От предложений двух японских фирм пришлось отказаться в связи с высокими транспортными расходами между портом Находка и г. Москвой. Все полученные оферты не были безотзывными и имели условие 100% авансового платежа, фирма «Комфорт» всем поставщикам направила контрферты с предложением снизить цены и со-

гласиться на платеж инкассо с последующим акцептом против получения документов, подтверждающих поставку товара. Германская компания Bosch подтвердила платеж против документов, а итальянская IFE дала значительную скидку от цены. Кроме того, фирме «Комфорт» удалось получить копию предложения компании Bosch одной из финских фирм.

Работниками фирмы «Комфорт» было сделано сопоставление цен, показавшее преимущество предложения IFE. Ей было послано приглашение продолжить переговоры с целью заключения контракта.

Вопросы для обсуждения

1. Какие дополнительные преимущества не указаны в конкретной ситуации, которые могли бы стимулировать предпринимателей к переориентации на импорт?

2. Какую тактическую ошибку допустила фирма «Комфорт» на заключительной стадии проработки предложений иностранных поставщиков?

Выберите один из нижеприведенных вариантов дальнейших действий:

а) еще раз запросить IFE согласиться на платеж против документов;

б) пригласить на переговоры всех трех иностранных поставщиков;

в) письменно запросить Bosch снизить цены.

3. Имея в виду, что по договоренности между сторонами продавец обязался доставить холодильники в контейнерах по железной дороге до Москвы, правильно ли, что было выбрано базисное условие CIF Москва?

4. Какие базисные условия поставок могли бы выбрать стороны, исходя из согласованного ими способа транспортировки? (Возможные варианты: CIF Москва, CIP Москва, DDU Москва, DDP Москва, CPT Москва).

Практическая ситуация 5

Перестройку главный технолог ГНПЦ «Звезда-Стрела» Виктор Банников встретил, как и все оборонщики, восторженно. Оборонной промышленности разрешили заниматься гражданской продукцией, и все свято верили, что, используя наши уникальные военные технологии и огромные производственные мощности, мы вскоре завалим Запад высокотехнологичной продукцией. Если и

«завалили», то в лучшем случае титановыми лопатами. Завод «Звезда-Стрела», делающий уникальные авиационные ракеты, наладил производство гладильных машин «Калинка». Когда это «чудо» в начале перестройки демонстрировали иностранцам, приехавшим на завод в поисках российских высоких технологий, один заокеанский гость сказал: «Я хорошо представляю жизнь стандартного американца. Не могу припомнить, чтобы в ней встречалась гладильная машина. Мы давно используем немнущиеся ткани». Швед был менее дипломатичным: «Я подобную штуку купил лет сорок назад. Это самое бесполезное приобретение за всю мою жизнь». До сих пор несколько корпусов завода завалено «Калинками».

«Эта история послужила нам первым уроком, - рассказывает Виктор Банников. - Сначала изучи потребности рынка, а потом производи товар». Военное производство сворачивалось на глазах, и 7 инженеров-технологов решили создать свое малое предприятие. В этом им помог гендиректор «Звезды-Стрелы» Сергей Яковлев. Название «Метал - Парк» говорило само за себя: производить собирались то, что умели делать лучше всего, - изделия из металла, причем любые, но с единственным условием - конечная продукция должна экспортироваться.

«Первый наш иностранный партнер, швед, был таким же дилетантом. Правда, поняли мы это гораздо позже, - вспоминает Виктор Банников, бессменный президент «Метал - Парка». - Как и многие иностранцы, приехавшие сюда без цента в кармане, он надеялся сделать бизнес на российской дешевизне». Раз в квартал швед прилетал с сумкой, набитой железками, и выкладывал их на стол: «Вот это сможете сделать?» «Для нас это смешно, мы тут ракеты делали!» - бодро отвечали оружейники. «Метал-Парк» разрабатывал технологию, штамповочную оснастку и размещал заказ на «Стреле» или на других оборонных заводах. А конечный продукт экспортировался в Швецию. Делали все - от стальных закладных деталей для бетонных изделий до латунных карабинчиков.

По убеждению шведского коммерсанта, вся дешевая продукция производится в Юго-Восточной Азии, но оттуда ее далеко везти. И если россияне смо-

гут сделать то же самое на полкопейки дешевле, покупать будет выгоднее в России. «Мы спорили, показывали расчеты себестоимости, накладные расходы, - вспоминает Банников. - Ругань стояла невероятная. Наш партнер переходил с английского на шведский и кричал, что мы в бизнесе ничего не понимаем. Мы в ответ кричали по-русски, что он приехал в Россию, чтобы на нас нажать. Это было семь лет назад. Мы научились понимать, что наши проблемы их не волнуют».

Копеечный бизнес потихоньку умирал. После анализа ситуации было решено сосредоточиться только на самой сильной стороне фирмы, сформулировав второе правило - заниматься только высокотехнологичным производством. И компания остановила свой выбор на выпуске изделий из титана. Недоступный для производства гражданских товаров в период холодной войны, легкий и прочный «ракетный» металл как раз в это время стремительно входил в моду.

Надо сказать, что обработка титана сильно отличается от обработки более распространенных металлов. Требуемый специальных твердосплавных режущих инструментов и абразивных материалов, он к тому же льется и сваривается только в полном вакууме. Зато у этого материала много преимуществ.

К началу 90-х годов в России были самые большие в мире запасы титанового сырья, дефицита не предвиделось. В стране осуществлялся полный цикл переработки - от добычи и получения титановой губки до высокоточного титанового литья и последующей обработки. У нас были обученные кадры. «Метал-Парку» оставалось лишь найти продукт, с которым можно было выйти на рынок.

Компания попыталась, было, делать титановые эндопротезы для итальянцев. Но те потребовали произвести полную сертификацию производства - от получения металла до выпуска конечной продукции. Это стоило огромных денег, которых у «Метал-Парка» не было. Позже поступило предложение делать титановый такелаж для яхт. Легкий, прочный и очень дорогой, он давал существенные преимущества тем яхтсменам, которые могли позволить себе такую покупку. Но как только новое производство пошло в гору, американская ассо-

циация яхтсменов запретила использовать титановый такелаж в профессиональных соревнованиях, чтобы уравнивать шансы спортсменов. Перспективный бизнес был убит.

Новую идею бывшим ракетчикам подкинул южнокорейский бизнесмен. Он впервые привез «Метал-Парку» клюшки для гольфа, стальную и деревянную, - и заказал титановую. Заодно бизнесмен рассказал, что гольф чрезвычайно популярен на Западе, число игроков растет стремительно, а мировой объем продаж клюшек в 1992 г. составил 1,5 млрд. долл. В этой индустрии постоянно идет поиск новых материалов. Как раз в тот момент начинали пробовать титан. Прочный, красивый, а главное - престижный. Все-таки ракетные технологии, космос...

Первый образец российские инженеры просто выфрезеровали из куска титана. Кореец остался доволен и дал «Метал-Парку» первый пробный заказ. "Сегодня смешно вспоминать те дилетантские клюшки шестилетней давности, - улыбается Виктор Банников. - Мы совершенно не знали требований гольф-индустрии к дизайну, к обработке. Мы сделали титановую колотушку». Но кореец их покупал и уже дома доводил до кондиции. Но на этих маленьких заказах ракетчики научились делать настоящие клюшки, стали, по их словам, «потихоньку понимать продукт». Но самое главное, они оценили реальный размах индустрии. И хотя южнокорейский покупатель почти не давал партнерам информацию о рынке, «Метал-Парк» почувствовал, что этим бизнесом стоит заняться по-настоящему. Ведь первая партия была всего в пятьсот штук, а через два года клюшки отгружали уже тысячами.

В 1993 г. российские инженеры случайно увидели в «Известиях» объявление «Мюнхен, международная выставка "Гольф 93"» и решили показать свой товар за границей сами, без навязчивого корейца. Первой попробовать вести бизнес с русскими решилась американская корпорация Golfsmith. А уже через год титановые головки от «Метал-Парка» украсили обложку годового каталога ведущего поставщика товаров для гольфа. Шефство над русскими взял вице-президент Golfsmith Том Уиншоу. «За два года общения с американцами мы

поняли, как надо жить в международной индустрии. Для этого недостаточно знать английский язык и каноны ведения бизнеса. Надо понимать, что от тебя хотят, почему у тебя возникают проблемы и что надо сделать, чтобы эти проблемы больше не возникали», - вспоминает вице-президент «Метал-Парка» Владимир Максимов.

Поскольку гольф в Америке крайне популярен, о русских клюшках стали много писать. Сначала просто, как об экзотическом явлении, но с ростом поставок тон стал уважительным. Клюшки действительно оказались уникальными. Но отнюдь не благодаря использованию российских военных технологий. Начав серьезное производство, «Метал-Парк» столкнулся с тем, что хваленое оборудование оборонных предприятий оказалось вовсе не приспособленным для производства каких-то клюшек. Титановая литейная технология была абсолютно неэкономичной. Чтобы рационально загрузить арендованную литейную печь, требовалось делать одновременно огромное количество заготовок. К тому же на авиационных заводах минимальная толщина стенки титановой отливки составляла 2 мм, а «Метал-Парку» требовалось вдвое меньше. Пришлось вместе с инженерами заводов, выполнявших заказ, разрабатывать специальные технологии производства. Так маленькие клюшки для гольфа не только спасали от простоя оборонные заводы, но и повышали их технологический уровень. И сейчас, например, все титановое производство "Рыбинских моторов" загружено литьем заготовок клюшек для «Метал-Парка».

Компания взяла в аренду, а затем выкупила обрабатывающие станки, простаивающие из-за отсутствия военных заказов. Но снова возникла проблема - инструмент не позволял обрабатывать металл по мировым стандартам. И «Метал-Парк» начал отказываться от отечественных военных технологий в пользу гражданских, более современных. Постепенно было закуплено американское ленточное шлифовальное оборудование, абразивный инструмент ЗМ. По специальному заказу в Америке были изготовлены первые в мире станки для нанесения надписей на титан. И сейчас «Метал-Парку» принадлежит наисовременнейшее предприятие с полным циклом производства.

Новейшая разработка компании - клюшка - паттер, середина которой сделана из легкого титана, а края - из сверхтяжелого вольфрама, гасящего осевые вибрации. Для ее изготовления «Метал-Парк» впервые в мире применил вакуумную диффузионную пайку вольфрама с титаном. «Это и есть тот самый высокотехнологичный продукт, за который нас ценят в мире», - говорит Владимир Максимов.

Так всего за шесть лет маленькая российская фирма стала одним из мировых производителей профессиональных головок для гольфовых клюшек класса high-end. Именно в этой сверхвысокотехнологичной нише «Метал-Парк» намерен оставаться дальше. «С нашими налогами, климатическими условиями и уровнем зарплаты Россия никогда не сможет конкурировать с Юго-Восточной Азией по производству ширпотреба. Мы всегда будем проигрывать им те самые полкопейки, - говорит Виктор Банников. - А высокотехнологичный продукт в мире могут делать единицы, и прибыль там соответствующая».

Новые материалы в гольфе живут лет пять, а бурный рост продаж нового продукта приходится на первые год-полтора. Чтобы поддерживать спрос, индустрия должна постоянно предлагать игрокам что-то новое, а значит, пора начинать поиск замены титану. «Метал-Парк» уже больше года работает над новыми сверхлегкими высокопрочными материалами. Возможно, альтернативой титану станут композиты или авиационные алюминиевые сплавы, которые в свое время активно применялись в космической промышленности. Новый материал позволит сделать новый дизайн, на который «западут» игроки, и удержать рынок в своих руках.

Нынешним летом в российском центре ракетно-космической промышленности - городе Королеве прошла небольшая выставка изделий местных промышленных предприятий. Маленькая российская фирма «Метал-Парк» демонстрировала набор титановых клюшек для гольфа. Народ недоуменно рассматривал диковинку, одна дама даже поинтересовалась: «Ей что, ковры выбивают?».

В Америке за такие «выбивалки» выкладывают не по одной сотне долла-

ров, а делают клюшки такого класса всего несколько компаний в мире. И одна из них находится в Подмоскowie. Для западных корреспондентов, привыкших к тому, что из России экспортируется в основном сырье, появление нашего товара на рынке, чрезвычайно требовательном к качеству, дизайну и имиджу, в свое время стало сенсацией. Тем более что производство экипировки для гольфа - это серьезный бизнес с оборотом в несколько миллиардов долларов в год. Во всем мире насчитывается 75 млн. человек, увлекающихся гольфом, а это в два раза больше, чем любителей тенниса. И ряды игроков в гольф продолжают стремительно шириться.

Рынок гольф-индустрии вполне сопоставим по емкости с рынком авиационных ракет. Несколько инженеров-технологов из Подмоскowie поняли это пять лет назад. Теперь клюшками их фирмы играет сам президент США.

Вопросы к ситуации

1. Какую основную ошибку при становлении экспортного производства допустил ГНПЦ «Звезда-Стрела»?

2. Какие этапы в организации экспортной торговли прошла фирма «Метал-Парк»?

3. Объясните, почему фирма «Метал-Парк» меняла своих внешнеторговых посредников? Согласны ли Вы с подобной политикой фирмы?

4. Как трансформировалась предпринимательская стратегия фирмы в ее работе на внешнем рынке? Какая внешнеэкономическая стратегия оказалась наиболее эффективной и почему?

5. Составьте для этой фирмы типовой вариант экспортного контракта на продажу в США клюшек для гольфа (особое внимание обратите на такие его статьи, как цена, качество, условия платежа, транспортные условия и др.).

6. Какие предпринимательские, психологические и культурные моменты вызвали непонимание позиций сторон при ведении переговоров российских бизнесменов с посредником из Швеции и Южной Кореи?

7. Определите емкость мирового рынка клюшек для гольфа в 2000 г. (в

стоимостном и физическом выражениях).

8. Какими сильными конкурентными позициями обладала фирма в начале своей внешнеэкономической деятельности?

9. Какую критику по организации и развитию внешнеэкономической деятельности Вы можете дать руководству завода?

10. Изучив модуль, посвященный организации управления внешнеэкономическими операциями, постарайтесь сами оценить предприимчивость завода, мысленно поставив себя на место его руководства. Постарайтесь смоделировать содержание и последовательность коммерческих действий, которые помогли бы заводу занять более стабильное и перспективное положение на внешнем рынке.

Практическое задание 1

Установите соответствие между учреждениями и выполняемыми ими функциями.

Таблица 8

Функции международных организаций

Функции организации	Организация
Координирует деятельности стран в области промышленного развития	ПРООН
Осуществляет координацию экономической и социальной деятельности ООН и ее специализированных учреждений	МОТ
Занимается поощрением социальной справедливости, улучшением условий труда, повышением жизненного уровня населения	ЮНИДО
Содействует развитию права международной торговли	ЭКОСОС
Помогает правительствам в проведении изысканий и исследований природных ресурсов, в создании учебных заведений, в развитии энергетических ресурсов, предоставляет консультационные и экспертные услуги	ЮНСИТРАЛ

Практическое задание 2

Российская компания и Компания из Германии заключили договор о поставке в Россию подержанных автомобилей в количестве 1000 штук. Договор был заключен 01.01.2002. Дата поставки определена 01 июля 2003 года. Базис поставки: ДДУ Инкотермс 2000, порт Санкт-Петербург. Применимым избрано российское право. Согласно Постановлению Правительства РФ с 4 июля 2003 года ставка таможенной пошлины увеличена с 0.45 до 1.6 евро за кубический см объема двигателя. Постановление было опубликовано 30 августа 2002 года

Фактически товар прибыл в Санкт-Петербург 10 июля 2003 года. Продавец не смог поставить товар в оговоренный срок по зависящим от него причинам.

Покупатель принял товар и оплатил его, однако, если бы товар прибыл вовремя, при таможенной очистке покупатель уплатил бы пошлину на 100 000 евро меньше (то есть по ранее действовавшим ставкам). В силу этого покупатель предъявил иск о взыскании убытков в размере 100 000 евро.

Обоснованы ли требования российской стороны? Изменится ли ответ, если продавцом являлась компания из США? При каких условиях истец вправе обратиться в российский арбитражный суд?

Темы рефератов

1. Роль ВТО в развитии мировой торговли.
2. Роль ГАТТ в развитии мировой торговли.
3. Мировой опыт государственной поддержки экспорта.
4. Опыт правового регулирования иностранных инвестиций в отдельных странах.
5. Современные теории международной торговли.
6. Протекционизм и фритредерство в мировой торговле.
7. Роль торговли услугами в мировой практике торговли.
8. Валютные рынки: структура, арбитраж.
9. Международный рынок капитала и международные банки.

10. Прямые иностранные инвестиции.
11. Международный валютный фонд.
12. Международное разделение труда как объективная форма международного экономического сотрудничества в условиях «новой экономики».
13. Мировая транспортная система.
14. Правовая среда международного предпринимательства.
15. Влияние культурной среды на ведение международного бизнеса.
16. Этика и социальная ответственность в ведении предпринимательской деятельности.
17. Политические системы и их влияние на международный бизнес.

Глоссарий

Акцепт – письменное или устное согласие с предложением контрагента произвести конкретное коммерческое действие.

Антидемпинговые процедуры – судебные и административные разбирательства претензий, которые предъявляются национальными предпринимателями против иностранных поставщиков, импортирующих товар по заниженным ценам. Такие претензии рассматривают специальные антидемпинговые трибуналы или гражданские суды. Вынося решения о демпинге, трибуналы определяют так называемую справедливую цену и устанавливают антидемпинговую пошлину, которую удерживают с поставщика.

Аутсорсинг — выполнение отдельных бизнес-функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения.

Базисные условия поставок – перечень обязанностей сторон при передаче товара от продавца покупателю.

Банковская гарантия – обязательство банка платить указанную в ней сумму указанному в ней лицу при наступлении перечисленных в ней событий.

Банковская гарантия должного исполнения обязательств (*Performance bond*) – гарантия в размере до 10% общей суммы контракта или заказа.

Банковская гарантия серьезности предложения (*Big bond*) – гарантия в размере 1–3% общей суммы контракта или заказа.

Бартерная сделка — товарообменная операция с передачей права собственности на товары без платежа деньгами (натуральный обмен).

Безотзывная оферта – твердое коммерческое предложение продавца или покупателя, от условий которого предложившая сторона не может отказаться до конца указанного в нем срока.

Бенефициар – получатель денег при осуществлении банковских операций.

Беспатентная лицензия — лицензия на использование ноу-хау без патента на изобретение.

Беспошлинный ввоз — импорт товаров, свободных от обложения таможенными пошлинами.

Валютный курс – цена единицы одной валюты, выраженная в количестве единиц другой валюты.

Варрант (*warrant*) - складское свидетельство, подтверждающее наличие товара на складе.

Внешнеэкономическая деятельность — внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность)

Внешнеэкономическая сделка – сделка, заключенная между сторонами, коммерческие предприятия (основное место деятельности) которых находятся в разных государствах.

Внешнеэкономическая торговля– торговля одной страны с другими странами, составная часть внешнеэкономических связей. Подразделяется на экспорт (вывоз) и импорт (ввоз) товаров. Сумма экспорта и импорта образует внешнеторговый оборот. Внешняя торговля базируется на международном разделении труда. Совокупность внешнеторговых операций стран мира — международная торговля.

Всемирная торговая организация (ВТО) – образована в ходе последней сессии участников Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), в котором участвовало 118 государств. Это международная организация, целью которой служит облегчение условий осуществления торгово-экономических отношений между входящими в нее странами, и прежде всего снижение пошлин во взаимной торговле.

Встречная торговля - совокупность разного рода сделок, при осуществлении которых приобретение продукции сопровождается ответными поставками товаров в интересах поддержания баланса экспортно-импортных операций.

Гарант — лицо, организация, государство, предоставляющие определенные гарантии и наблюдающие за их осуществлением.

Глобализация экономики — качественно новая стадия интернационализации хозяйственной жизни: процесс нарастающего взаимодействия между субъектами мировой экономики приобретает всемирный характер.

Двойное налогообложение — взимание с одного и того же дохода идентичного налога в разных странах. Обычно применяется к прибыли иностранного участника в совместном предприятии при ее переводе за границу. Для защиты от двойного налогообложения заключаются межправительственные соглашения, принимаются нормативные акты и законы.

Денонсация, денонсирование — уведомление одним государством другого о расторжении заключенного между ними договора, сделанное в порядке и в сроки, в нем предусмотренные.

Дистанция власти – степень восприятия данной культурой различий властных полномочий в организационных структурах, в первую очередь в рамках вертикали «начальник – подчиненный». В культурах с невысокой дистанцией власти различия между властью начальника и подчиненных невелики, стиль управления демократичен, подчиненные широко привлекаются к обсуждению проблем и принятию решений.

Договор на транспортно-экспедиторское обслуживание (*Freight forwarding Contract*) – документ, заключаемый экспедиторской компанией и его клиентом на осуществление операций с грузом, прямо перечисленных в договоре или предусмотренных соответствующим законодательством.

Индекс цен – показатели изменения цен в определенные промежутки времени.

Инкотермс (Incoterms) - сборник трактования коммерческих терминов в базисных условиях контрактов. Публикуется Международной торговой палатой.

Инсорсинг — использование компанией собственных ключевых компетенций и ресурсов для расширения сферы собственной деятельности, включение в структуру бизнес-процессов компании функций, ранее выполняемых другими организациями.

Интермодальная (многомодальная) перевозка (*Intermodal transportation*) – система доставки грузов несколькими видами транспорта по согласованной схеме и, как правило, по единому договору перевозки на весь маршрут следования.

Коллизионная проблема – проблема выбора права.

Контингентирование – установление режима выдачи индивидуальных лицензий, при этом общий объем экспорта (импорта) по этим лицензиям не должен превышать установленной квоты (контингента).

Контрагенты - физические или юридические лица, являющиеся сторонами готовящейся или совершенной коммерческой сделки.

Конвертируемая валюта – валюта, свободно или в ограниченной степени обмениваемая на другие иностранные валюты

Коносамент (*Bill of Lading, B/L*) – документ, выдаваемый морским перевозчиком владельцу отправляемого груза и выполняющий функции:

- доказательства наличия и содержания договора морской перевозки;
- товарораспорядительного документа;
- удостоверения факта принятия груза к перевозке.

Коносамент ФБЛ (*Freight Forwarder Bill of Lading, FBL*) – основной документ для интермодальных перевозок, разработанный ФИАТА (Международная федерация ассоциаций экспедиторов). Является одним из видов сквозного коносамента, по которому экспедитор берет на себя ответственность в качестве оператора, организующего перевозку.

Кросскультурный (сравнительный) менеджмент - управление отношениями, возникающими на стыке национальных культур.

Лицензирование – система разрешений, выдаваемых государственными органами на экспорт и импорт товаров. Лицензирование применяется на определен-

ные периоды времени по отдельным товарам, включенным в перечень продукции общегосударственного назначения (природные биологические ресурсы, средства защиты информации, осетровые виды рыб, лесоматериалы ценных пород, опасные отходы и другие товары).

Лицензия (генеральная или разовая) – разрешение, выдаваемое компетентными федеральными органами исполнительной власти, уполномоченными Правительством РФ, на осуществление внешнеэкономической деятельности по специальному списку товаров.

Международный обычай – правила, зафиксированные первоначально либо в международных договорах, либо в таких неправовых актах, как резолюции международных совещаний и организаций.

Меры нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности – административные запреты и ограничения ввоза/вывоза отдельных категорий товаров, вводимые, исходя из национальных интересов страны.

Национальная культура – устоявшаяся совокупность ценностных ориентиров и поведенческих стереотипов, принятых в данной стране или группе стран и усвоенных личностью.

Национальное регулирование международного бизнеса — система мер, сочетающих прямое законодательное регулирование деятельности международного бизнеса в пределах данного государства с рычагами таможенной, инвестиционной, налоговой, валютной и антимонопольной политики, призванными защитить и улучшить структуру внутреннего рынка.

Национальный режим – режим в области экономических отношений с зарубежным государством, который предоставляет его фирмам такие же права, как и национальным.

Нетарифные барьеры (НТБ) – система санитарных, технических, экологических и других лежащих вне сферы таможенно-тарифной политики мер, защищающих внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Неустойка – выплата виновной стороной потерпевшей стороне предусмотренных договором сумм в качестве штрафа за нарушение договора.

Ноу-хау (Now-How) - технологические, конструкторские секреты изготовления продукции, знания и опыт производства и эксплуатации, представляющие коммерческую ценность.

Обычай – сложившиеся на практике правила поведения, за которыми признается юридическая сила.

Паритет валют – соотношение стоимости определенного набора товаров в валюте одной страны и стоимости аналогичного набора товаров в валюте другой страны.

Паспорт сделки (ПС) – базовый документ для валютного контроля в сфере экспортно-импортных операций, составляется по каждому международному контракту и подписывается уполномоченным банком.

Паушальный платеж – согласованная неизменная сумма платежа, выплачиваемая авансом или против согласованных документов.

Регулирование внешнеэкономической деятельности (Regulation) – в рыночной экономике предполагает разработку стратегических приоритетов, содействие, контроль развития внешнеэкономических связей фирм и организаций на уровне государства.

Режим наибольшего благоприятствования (наиболее благоприятствуемой нации) – закрепленное в международном договоре или соглашении положение о взаимном автоматическом распространении всех льгот и преимуществ в экономических отношениях, которые предоставлены или могут быть предоставлены в будущем каждой из договаривающихся стран любой третьей стране.

Реимпорт — приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергнутого там переработке товара.

Рестрикция — ограничение производства, продажи и экспорта производителем с целью повышения цен на производимые товары и получения более высокой прибыли.

Рентинг (Renting) – краткосрочная оперативная аренда продолжительностью до одного года.

Резкспорт — продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергнутого переработке товара.

Роялти – периодические текущие отчисления, установленные в процентном отношении от ожидаемой прибыли, оборота, цены за единицу продукции.

Свободная экономическая зона – ограниченная часть территории, на которой действуют экономические льготы для иностранных и национальных предпринимателей (льготы таможенного, налогового, арендного, валютного, визового режима и т. д.), что позволяет обеспечить условия для расширения инвестиций, ускоренного экономического развития.

Сертификат соответствия – получают в Госстандарте РФ или его территориальных органах (центрах стандартизации и метрологии) для установленных групп товаров, ввозимых из-за рубежа, с тем чтобы свидетельствовать их соответствие российским стандартам качества и позволить начать таможенную очистку.

Система «стоимость плюс вознаграждение» (*Cost plus fee*) - система исполнения заказа, включающая фактически понесенные исполнителем расходы и согласованную с заказчиком сумму его вознаграждения.

Субвенция, субсидия — вид государственного финансового пособия местным органам власти или отдельным отраслям хозяйства, предоставляемого в отличие от дотации на определенные цели.

Счет-фактура (*Invoice*) - документ, указывающий стоимость подлежащей оплате партии товара.

Таможенная очистка – процедура уплаты таможенных пошлин и сборов и оформления таможенных документов.

Таможенная пошлина – денежный сбор с товаров, имущества и ценностей, пропускаемых через границу под контролем таможни; вид косвенного налога. Делятся на вывозные, ввозные и транзитные. Взимаются по ставкам, установленным таможенным тарифом на единицу товара или цену.

Таможенная стоимость – стоимость товара, используемая в качестве основы для налогообложения товаров.

Таможенное оформление – процедура помещения товаров и транспортных средств под определенный таможенный режим и завершения действия этого режима в соответствии с требованиями и положениями Таможенного кодекса РФ. Порядок таможенного оформления включает предварительные операции и основное таможенное оформление.

Таможенный режим – совокупность положений, определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу РФ, для таможенных целей.

Терминал – комплекс устройств, расположенных в начальном, промежуточном или конечном пункте транспортной сети, транспортного коридора, обеспечивающих взаимодействие различных видов транспорта при перевозке грузов, способных выполнять распределительно-накопительные функции. Характеризуется наличием крупных механизированных или автоматизированных складов.

Трансфертные цены – цены по внутрифирменным поставкам. На основе этих цен строятся хозяйственные отношения между отдельными подразделениями крупных международных компаний. Данные цены не могут служить основанием для расчета мировой цены, поскольку некорректны и преследуют цель максимизации совокупной прибыли международной компании в целом.

Тратта (оборотный вексель) – приказ продавца (подрядчика) платить указанную в нем сумму в указанный в нем срок, в установленном им месте.

Управление внешнеэкономической деятельностью (*Management*) – в рыночной экономике предполагает планирование, организацию, координацию, учет и контроль внешнеэкономической деятельности на уровне фирмы.

Форс-мажорные обстоятельства – обстоятельства, препятствующие выполнению обязательств по договору, которые нельзя было ни предвидеть, ни предотвратить.

Эскалация тарифа - повышение пошлин по мере роста степени обработки продукции.

ЮНСИТРАЛ – Комиссия ООН по праву международной торговли.

Список литературы

Нормативно-правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ред. от 28.03.2017).
2. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015).
3. Трудовой кодекс Российской Федерации (ред. от 03.07.2016).
4. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 03.07.2016).
5. Федеральный закон от 04.05.2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (ред. от 30.12.2015).
6. Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. от 03.07.2016).
7. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 03.07.2016).
8. Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ред. от 03.07.2016).
9. . Федеральный закон от 08.12.2003 № 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» (ред. от 04.06.2014).
10. Федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» (ред. от 13.07.2015).
11. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» (ред. от 28.12.2016).
12. Федеральный закон РФ от 21.05.1993 № 5003-1 «О таможенном тарифе» (ред. от 28.12.2016).
13. Федеральный закон РФ от 07.07.1993 № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» (ред. от 29.12.2015).
14. Федеральный закон РФ от 04.01.1999 № 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» (ред. от 13.07.2015).
15. Федеральный закон РФ от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулирова-

нии и валютном контроле» (ред. от 03.07.2016).

16. Федеральный закон РФ от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (ред. от 05.04.2016).

Учебники и учебные пособия

17. Багратуни, К. Ю. Международный менеджмент: учеб. пособие / К. Ю. Багратуни. - М.: Сам Полиграфист, 2016.
18. Бородулина, Л. П. Международные экономические организации: учеб. пособие / Л. П. Бородулина. - М.: ИНФРА-М, 2013.
19. Варданян, И. С. Международный менеджмент: практикум / И. С. Варданян. - СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. экономического ун-та, 2014.
20. Воронкова, О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / О. Н. Воронкова. - М.: Экономист, 2013.
21. Джабиев, А. П. Государственное регулирование внешней торговли России: учеб. пособие / А. П. Джабиев. - М.: Международные отношения, 2014.
22. Дмитриева, А. Б. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности / А. Б. Дмитриева. – М.: МАКС Пресс, 2015.
23. Евдокимова, Н. В. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенный контроль: учеб. пособие / Н. В. Евдокимова. - Самара: НОАНО ВПО СИБиУ, 2015.
24. Ефимова, Л. В. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ: учебник / Л. В. Ефимова. - М.: Экономика, 2014.
25. Кушлин, В. И. Государственное регулирование экономики: учеб. пособие / В. И. Кушлин. – М.: Экономика, 2016.
26. Мазурова, Е. К. Международные экономические организации в системе регулирования мирового хозяйства: учеб. пособие / Е. К. Мазурова. - М.: МАКС Пресс, 2014.
27. Маслов, Д. Г. Государственное регулирование внешней торговли в условиях Таможенного союза: учеб. пособие / Д. Г. Маслов. - СПб.: Интермедия, 2015.
28. Миянов, Р. А. Государственное регулирование внешнеторговой деятельно-

сти: учеб. пособие / Р. А. Миянов. - Уфа: БАГСУ, 2016.

29. Пивоваров, С. Э. Международный менеджмент: учебник / С. Э. Пивоваров. - СПб.: Питер, 2013.
30. Погорлецкий, А. И. Международный бизнес: теория и практика / А. И. Погорлецкий. – М.: Юрайт, 2014.
31. Поляков, В. В. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / В. В. Поляков. – М.: КНОРУС, 2014.
32. Поспелов, В. К. Международный бизнес: учеб. пособие / В. К. Поспелов. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014.
33. Хилл, Чарльз Международный бизнес: пер. с англ. / Чарльз Хилл. - СПб.: Питер, 2013.
34. Шимко, П.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П.Д. Шимко. – М.: Юрайт, 2015.

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Internet»

35. <http://www.gov.ru> - сервер органов государственной власти РФ.
36. <http://www.ved.gov.ru> - портал внешнеэкономической информации.
37. http://www.ved.gov.ru/reg/plans/enhance_ved/state_program/ - Государственная программа РФ «Развитие внешнеэкономической деятельности».
38. <http://www.consultant.ru> - информационно-справочная правовая система КонсультантПлюс.
39. <http://www.rusimpex.org> - внешнеторговый сервер РОССИЯ-ЭКСПОРТ-ИМПОРТ.
40. <http://www.tks.ru/2011/incoterms2010> - Таможенный компьютерный сервис.
41. http://aloqabank.uz/uploads/ckeditor/1473164590_inkoterms-2010.pdf - Инкотермс 2010 полный текст с комментариями.
42. <http://www.unctad.org> - Конференция ООН по торговле и развитию.
43. <http://www.wto.ru/> - официальный сайт ВТО на русском языке.
44. <http://www.imf.org> - Международный валютный фонд.
45. <http://www.worldbank.org> - Всемирный банк.

The Contract № 20170402/01

Контракт № 20170402/01

Izmir
03.04.2017

Измир
03.04.2017 г.

“**Sa Plas**” Company, Turkey, hereinafter referred to as Seller represented by General Manager Yalzin Kutay on the one hand, and, LLC «AS», Russia, hereinafter referred to as "Buyer", on behalf of **Director V M. A.**, on the other hand, hereinafter jointly named "Parties" or "arty" if the obligation concerns one of the Parties, have concluded the present Contract as follows:

Компания “**Sa Plas**” Турция, именуемая в дальнейшем "Продавец", в лице генерального директора Yalçin Kutay , с одной стороны, и, **ООО «АС»**, Россия, именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице **директора В М. А.**, с другой стороны, в дальнейшем совместно именуемые "Стороны" или "Сторона", если обязательство касается одной из Сторон, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

Article 1. Subject of Contract

Статья 1. Предмет контракта

1.1. The Seller sells and the Buyer buys the goods of Turkish origin on terms **EXW, Turkey, Izmir** (Incoterms 2010) according to specifications, attached to this contract, which are the integral parts (attachments)

1.1. Продавец продает, а Покупатель покупает товары турецкого происхождения на условиях **EXW, Турция, Измир** (Инкотермс 2010) в соответствии со спецификациями, приложенными к настоящему контракту и являющимися его неотъемлемыми частями (Приложения).

1.2. The parties are agreed that the goods will be shipped by lots on the Buyer`s request during one year upon this Contract.

1.2. Стороны договорились о том, что товары будут отгружаться по заявкам Покупателя партиями в течение одного года с момента подписания контракта.

1.3. If none of the parties thirty (30) days prior to the expiration notifies the other party in writing of the termination of the Agreement, its validity will be automatically prolonged for each subsequent calendar year.

1.3. Если ни одна из сторон за 30 (тридцать) дней до истечения срока действия не известит другую сторону в письменной форме о расторжении Договора, срок его действия автоматически будет продлеваться на каждый последующий календарный год.

Article 2. Conditions of delivery, price and total cost of the Contract

Статья 2. Условия поставки, цена и общая стоимость контракта

2.1. Prices for the goods, delivered upon this Contract, are specified in Specifications and Invoices.

2.1. Цены на товары, поставляемые по настоящему контракту, указаны в Спецификациях и Инвойсах.

2.2. Prices are established in the USA currency and are understood as **EXW**,

2.2. Цены установлены в USD и понимаются как **EXW, Турция, Измир** (Инкотермс 2010),

Turkey, Izmir (Incoterms 2010), including cost of packing and marking, taxes, custom duties, fees and expenses connected with execution of formalities, levying in the territory of the Seller's country in connection with this Contract's execution.

2.3. The total cost of Contract makes up 5000000,00 (five million USA dollars).

Article 3. Conditions of payment

3.1. Payment for the goods is made in USA dollars by transferring money from the Buyer's regular account to the Seller's settlement account.

3.2. Payment for goods shall be made within 14 (fourteen) banking days after the customs clearance on the territory of the Russian Federation.

3.3. Bank expenses and bank commissions in the Seller's territory are paid by the Seller, and in the Buyer's territory by the Buyer.

3.4. Payments will be made if the following documents are timely transferred:

- Invoice in triplicate.
- Specification in triplicate.
- Certificate of origin of the goods in triplicate.

3.5. The Buyer has a right not to make a payment in full or in part in case of incomplete presentation of the specified documents by the Seller.

Article 4. Conditions of shipping and transportation Acceptance of the goods

4.1. The goods specified in the Appendix to this Contract, are shipped on request of the Buyer.

4.2. The Buyer can make an application by phone, fax or E-mail.

4.3. According to this Contract a Consignee of the goods is LLC «AS», the

включая стоимость упаковки и маркировки, а также налоги, таможенные пошлины, сборы и расходы по выполнению формальностей, взимаемых на территории страны Продавца в связи с выполнением настоящего контракта.

2.3. Общая стоимость контракта составляет: 5000000,00 (Пять миллионов долларов США) USD.

Статья 3. Условия платежа

3.1. Платеж за товар осуществляется в USD с текущего счета Покупателя на расчетный счет Продавца.

3.2. Оплата товаров осуществляется в течение 14 (четырнадцати) банковских дней с момента окончания таможенного оформления на территорию РФ.

3.3. Банковские расходы и банковская комиссия на территории Продавца оплачиваются Продавцом, а на территории Покупателя - Покупателем.

3.4. Платежи будут производиться, при условии своевременной передачи следующих документов:

- Инвойс в 3-х экз.
- Спецификации в 3-х экз.
- Сертификат о происхождении товара в 3-х экз.

3.5. Покупатель вправе отказать полностью или частично в оплате счета Продавца в случаях неполного представления упомянутых документов.

Статья 4. Условия отгрузки и транспортные условия. Приемка-сдача товара

4.1. Товары, указанные в Приложениях к настоящему Контракту, отгружаются партиями по заявке Покупателя.

4.2. Заявка Покупателем может быть произведена в телефонном режиме, либо факсимильной связью, либо по средствам электронной почты.

Russian Federation

4.4. The goods are delivered to Azov city, Russia

4.5. The Seller is obliged to give the goods for transportation to a transport company that he will mention in a power of attorney, including surname, name and patronymic.

4.6. In shipping documentations the Seller specifies

- **A Consignee**

LLC «AS»

Address:

344010, Russia, Rostov-on-Don, Lermontovskaya Str., 157/7, office 1.

4.7. A lot of goods is completed in accordance with the Buyer`s application

4.8. Shipment of the goods is carried out by sea or another transport

4.9. After completing a lot of goods the Seller notifies the Buyer

- Name of ship,
- date of shipping,
- container number,
- bill of lading number,
- range and quantity of goods,
- gross weight, net weight and another documents

Article 5. The goods quality, package and marking

5.1. The goods quality should correspond to the standards of the Russian Federation.

5.2. The delivered goods should be shipped in a package corresponding to character of the delivered goods. The package should preserve the goods from damages in transportation with the mixed transport, subject to possible congestion on the way. The package should be adapted to overload not only by cranes, loaders but also without them.

4.3. Грузополучателем товара по настоящему контракту является ООО «АС», Российская Федерация

4.4. Поставка товара Продавцом производится

в г. Азов, Россия

4.5. Продавец обязан предоставить товар для перевозки той транспортной компании, которую укажет Покупатель в доверенности, а также фамилию, имя, отчество.

4.6. В товаротранспортных документах Продавец указывает:

Грузополучатель:

ООО «Ас»

Адрес:

344010, Россия г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 157/7, офис 1.

4.7. Партия товара комплектуется в соответствии с заявкой Покупателя

4.8. Доставка товаров производится морским или иным транспортом.

4.9. После комплектации партии товара Продавец извещает Покупателя:

- наименование морского судна;
- дата отправки;
- № контейнера;
- № коносамента;
- ассортимент и количество товара;
- вес брутто, вес нетто и другие документы

Статья 5. Качество товара, упаковка и маркировка

5.1. Качество товара должно соответствовать стандартам Российской Федерации.

5.2. Поставляемый товар должен отгружаться в упаковке, соответствующей характеру поставляемого товара. Упаковка должна предохранять товар от всякого рода повреждений при перевозке его смешанным транспортом, с учетом возможных перегрузок в пути. Упаковка должна быть приспособлена к перегрузке как кранами, погрузчиками так и без них.

5.3. It is made a clear marking on every place:

- Consignee,
- № of contract;
- name of goods товара;
- Kg- gross weight;
- kg – net weight;
- country of the goods` origin.

Article 6. Claims and sanctions

6.1. If it is found out a delivery of defective goods or goods shortage the Buyer has a right to raise a claim to the Seller during 180 days beginning the date of goods delivery to the Buyer`s warehouse.

6.2. Inconformity of the goods` quality, quantity to the conditions of the Contract and/or accompanying documents should be confirmed by conclusions of neutral competent organizations with attachment of acts in duplicate, containing the following:

- Name of goods, weight, claim (detail description of defects, volume of shortage e.t.c.), demands of the damaged party (discount, replacement of the goods, and compensation for shortage).

Weight shortage claim should be based on results of weighting all lots of goods, which have been delivered in one transport document (waybill, bill of lading). Claim is sent by first-class letter, special delivery or fax. Date of mail stamp on the letter-claim`s envelop or date of transfer is considered as a date of its presentation. A party considers claim represented to him and notices the other party in writing on his decision not more than 1 month beginning the date of claim`s receipt. A party, having received claim about defects, has a right to examine fairness of claim by his representatives. A party, having declared on defects, has a right to sell or use the defective goods till

5.3. На каждое место наносится четкая маркировка: - *грузополучатель,

- *№ контракта;
- *наименование товара;
- * кг - вес брутто;
- * кг - вес нетто;
- *страна происхождения товара.

Статья 6. Рекламации и санкции

6.1. В случаи поставки не качественного товара либо обнаружения недостачи товара Покупатель имеет право предъявить Продавцу рекламацию (претензию) в течение 180 дней с момента прибытия товара на склад Покупателя.

6.2. Несоответствие количества, качества товара условиям Контракта и/или сопроводительным документам должны подтверждаться заключениями нейтральной компетентной организации с приложением 2-х экземпляров актов, содержащих следующее:

- Наименование товара, вес, существо рекламации (подробное описание дефектов, объем недостачи и т. д.), требования потерпевшей Стороны (скидка, замена Продукции, компенсация за недостачу).

Рекламация по весовой недостаче должна основываться на результатах взвешивания всей партии Продукции, поступившей по одному транспортному документу (накладной/коносаменту). Рекламация направляется заказным письмом, нарочным или факсом. Дата почтового штампа на конверте письма- рекламации или дата передачи считается датой ее предъявления. Сторона рассматривает заявленную ей рекламацию и письменно извещает другую Сторону о своем решении не позднее 1 месяца со дня получения рекламации. Сторона, получившая рекламацию о дефектах, вправе проверить на месте через своих представителей справедливость рекламации. Сторона, заявившая рекламацию о дефектах, не имеет права реализовывать или использовать дефектную Продукцию до окончания рассмотрения рекламации. При этом стоимость хранения дефектной Продук-

finishing claim`s consideration. Storage cost of the defective goods is compensated by a guilty party. A party, being recognized claim fairness, makes up or pays shortage or replaces the defective goods for free in terms coordinated by the Parties. A procedure of defective goods return is defined by an agreement, signed by the Parties.

6.3. The goods which are not correspond to the standards of the Russian Federation subject to return in full by the Seller with the exception of the goods taken for test.

6.4. If delivery of the goods is delayed, the Buyer establishes a penalty at the rate of 0,5 % from cost of undelivered goods for every week during the first 4 weeks of delay and 1 % for every future calendar week of delay. However, total sum of penalty cannot exceed 10%.

Article 7. Force-majeure

7.1. No one of the Parties doesn`t bear responsibility for complete or partial non-fulfillment of his obligations under the Contract if this non-fulfillment is a cause of such force-majeure circumstances as flood, fire, earthquake and other natural calamities, including wars and military operations, passing after this Contract`s conclusion.

7.2. If any of the above-mentioned circumstances influence on timely execution of obligations, provided by the Contract, the term will be prolonged for the period of time during which such circumstances are in force.

7.3. The party, which isn`t able to execute obligations under the Contract because of force-majeure circumstances, should inform the other party on its beginning and expected time of ending in writing not later than 3 days

ции возмещается виновной Стороной. Сторона, признавшая справедливость рекламации, восполняет или оплачивает недостачу или бесплатно заменяет дефектную Продукцию в согласованные Сторонами сроки. Порядок возврата дефектной Продукции определяется подписанным соглашением Сторон.

6.3. Товар несоответствующий стандартам Российской Федерации подлежит возврату Продавцу в полном объеме, за исключением взятых проб товара, для проведения исследований по качеству.

6.4. В случае просрочки в поставке товаров против сроков, установленных в пункте настоящего контракта, Покупатель устанавливает Продавцу штраф в размере 0,5 % стоимости непоставленного в срок товара за каждую неделю в течение первых четырех недель просрочки и 1 % за каждую последующую календарную неделю опоздания. Общая сумма штрафа не может, однако, превышать 10% непоставленного в срок товара.

Статья 7. Форс-мажор

7.1. Ни одна из сторон не несет ответственности за полное или частичное невыполнение своих контрактных обязательств, если это невыполнение вызвано такими непредвиденными обстоятельствами, как: наводнение, пожар, землетрясение и другими природными бедствиями, равно как война или военные операции, имевшие место после заключения настоящего Контракта.

7.2. Если какие-либо из вышеуказанных обстоятельств непосредственно повлияли на своевременное выполнение обязательств, предусмотренных Контрактом, это время будет продлено на период, равный времени, в течение которого такие обстоятельства оставались в силе.

7.3. Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательств по Контракту, должна немедленно, но не позднее 3-х дней с момента начала или прекращения обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, информировать другую сторону

from the moment of its beginning or ending. Facts, specified in this information, should be confirmed by a Chamber of Commerce and Industry.

7.4. The Seller will lose the right to refer to the above-mentioned circumstances, if he doesn't present information or presents it late.

7.5. If the Seller cannot execute obligation under this Contract in full or in part more than one month. The Buyer will have a right to avoid the Contract in full or in part without paying damages (including expenses), that he has incurred.

Article 8. Arbitration

8.1. All disputes and disagreements, arisen from this Contract or in connection with it, the Parties will aspire to solve by agreement.

8.2. If the parties don't come to an agreement, all disputes, disagreements and demands, arising from this Contract or in connection with it, including its execution, violation, termination or invalidity, subject to settlement in International commercial arbitration court under the Chamber of Commerce and Industry of the RF in Moscow according to its regulations.

8.3. The parties are agreed that for settlement of disputes, which arise from this Contract or in connection with it, it will be applied substantive law of the Russian Federation.

8.4. The parties are obliged to execute an arbitration decision in period, established in it.

Article 9. Other conditions

9.1. All taxes, customs duties and fees in the Seller's territory are paid by the

письменно, в отношении начала, ожидаемого времени продолжения и прекращения этих обстоятельств. Факты, указанные в этой информации, должны быть подтверждены Торгово-промышленной палатой РФ.

7.4. Непредставление информации или несвоевременная информация лишает Продавца права ссылаться на вышеуказанные, непредвиденные обстоятельства для освобождения его от ответственности за невыполнение своих контрактных обязательств.

7.5. Если Продавец не может выполнить обязательства по Контракту полностью или частично более чем один месяц, Покупатель будет иметь право аннулировать Контракт полностью или частично без компенсации убытков (включая расходы), понесенных Продавцом.

Статья 8. Арбитраж

8.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, стороны будут стремиться решить путем соглашения.

8.2. В случае если стороны не придут к соглашению, все споры, разногласия или требования, возникающие из настоящего Контракта или в связи с ним, в том числе включая его исполнение, нарушение, прекращение или недействительность, подлежат разрешению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ в г. Москве в соответствии с его Регламентом.

8.3. Стороны согласны, что для решения их споров, возникших из настоящего Контракта или в связи с ним, будет применяться материальное право Российской Федерации.

8.4. Стороны обязуются исполнять арбитражное решение в установленный в нем срок.

Статья 9. Другие условия

9.1. Все налоги, таможенные пошлины и сборы на территории страны Продавца оплачи-

Seller, and in the territory of the Buyer are paid by the Buyer.

9.2. The Seller is obliged to receive all export licenses and permits at own expense, necessary for the goods export from Turkey, and the Buyer is obliged to receive all import licenses and permits at own expense, necessary for the goods import to the Russian Federation.

9.3. Property right in the goods, including risk of casual loss or casual damage of the goods are transferred from the Seller to the Buyer from the moment of the goods' transfer to a transport agency in the country of Seller and in the territory of the Buyer are paid by the Buyer.

9.4 No one of the parties has not a right to transfer rights and obligations under this Contract to any third party without written consent of the other party. After signing this contract all previous negotiations and correspondence under this Contract expire.

9.5. All additions and/or changes to this Contract are valid if they are made in writing and signed by authorized representatives of the both parties.

9.6. Documents, transferred or accepted by fax and e-mail, have an equal legal force with the original documents.

9.7. This contract is made in duplicate in the Russian and English languages (one counterpart for each party), having an equal legal force.

9.8. The contract comes into force from the moment of its signing and is valid till June 02th 2018.

9.9. If none of the parties thirty (30) days prior to the expiration notifies the other party in writing of the termination of the Agreement, its validity will be automatically prolonged for each subsequent calendar year.

ваются Продавцом, а на территории страны Покупателя - Покупателем.

9.2. Продавец обязан получить за свой счет все экспортные лицензии и разрешения, требуемые для экспорта товара из Турции, а Покупатель обязан получить за свой счет все импортные лицензии и разрешения, требуемые для импорта товаров в Российскую Федерацию.

9.3. Право собственности на товар, а также риск случайной утраты или случайного повреждения товара переходят с Продавца на Покупателя с момента передачи товара в транспортное агентство в стране Продавца.

9.4. Ни одна из сторон по настоящему контракту не имеет права передавать права и обязательства по данному контракту какой-либо третьей стороне без письменного согласия другой стороны. После подписания настоящего контракта все предшествующие переговоры и переписка по данному контракту теряют силу.

9.5. Все дополнения и/или изменения к настоящему контракту действительны при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями обеих сторон.

9.6. Документы, переданные или полученные посредством факсимильной связи и электронной почте, имеют одинаковую юридическую силу, с оригинальными документами.

9.7. Настоящий контракт составлен в двух экземплярах на русском и английских языках (по одному экземпляру каждой стороне), имеющих одинаковую юридическую силу.

9.8. Контракт, вступает в силу с момента его подписания и действует до 02 июня 2018 года.

9.9. Если ни одна из сторон за 30 (тридцать) дней до истечения срока действия не известит другую сторону в письменной форме о расторжении Договора, срок его действия автоматически будет продлеваться на каждый последующий календарный год.

Requisites and signatures of the parties

Реквизиты и подписи сторон

THE SELLER:

ПРОДАВЕЦ:

Company: Sa Plas
Turkey

Компания: Sa Plas

Address: 29 EKİM MAH. KARABAĞ SOK.
MAH. . -TORBALI-IZMIR-TÜRKİYE
YAZIBASI-TORBALI-IZMIR-TÜRKİYE

Адрес: 29 EKİM

Tel: +90 232

Tel: +90 232

Fax: +90 232

Fax: +90 232

Bank Details:

Детали банка:

(Name)

(Название)

(Address)

(Адрес)

Account Number:

Account Number:

SWIFT CODE:

SWIFT CODE:

IBAN CODE:

IBAN CODE:

General Manager

YALÇIN KUTAY

Директор по Экспорту

YALÇIN KUTAY

THE BUYER:

ПОКУПАТЕЛЬ:

BUYER: LLC «As»

ПОКУПАТЕЛЬ: ООО «Ас»

Address: Lermontovskaya st., 157/7, office 1 ,
Rostov-on-Don, Russia 344010

Адрес: 344010, г.Ростов-на-Дону, ул.
Лермонтовская 157/7, оф. 1

Phone: 8(863)26

Тел: 8(863)26

OGRN

ОГРН

INN KPP

ИНН КПП

OKPO

ОКПО

BIC

БИК

Bank

Банк

SWIFT:

SWIFT:

JSC Bank

Филиал ОАО Банк

Branch:

Branch:

Beneficiary: LLC «As»

Получатель: ООО «Ас»

Acc:

Счет:

Transit acc:

Транзитн. счет:

Учебное издание

Петров Александр Николаевич

Бегларян Лион Робович

Государственное международное
регулирование бизнеса

Учебное пособие

Редактор В. Л. Родичева

Подписано в печать 24.05.2017. Усл. печ. л. 7,67.

ФГБУ ВО «Ивановский государственный
химико-технологический университет»
153000, г. Иваново, Шереметевский пр., 7