

Е.А. Абрамова

Управление и организация внешнеэкономической деятельности

Учебное пособие

Иваново

2016

Министерство науки и образования Российской Федерации
Ивановский государственный химико-технологический университет

Е.А. Абрамова

Управление и организация внешнеэкономической деятельности

Учебное пособие

Иваново 2016

УДК 339.97

Абрамова, Е.А.

Управление и организация внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Е.А. Абрамова; Иван. гос. хим.-технол. ун.-т. - Иваново, 2016.- 84 с.

В учебном пособии приведен теоретический материал по темам дисциплины «Управление и организация внешнеэкономической деятельности», вопросы для обсуждения на семинарских занятиях, рекомендуемый список литературы. Содержит все вопросы программы дисциплины «Управление и организация внешнеэкономической деятельности», разработанной в соответствии с требованиями Федерального государственного стандарта высшего образования (ФГОС ВО).

Материалы учебного пособия раскрывают следующие компетенции ФГОС ВО направления 38.04.02 «Менеджмент», которые вырабатывают у студентов: владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности; способность работать в международной команде, разрабатывать и обосновывать варианты решений в области организации и управления международным бизнесом на тактическом или операционном уровне; способность определять влияние международной деловой среды (экономической, политической, правовой и т.п.) на деятельность компании.

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;
кандидат экономических наук, доцент И.Д. Кузнецова (Ивановский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова)

© Абрамова Е.А., 2016

© ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-технологический университет», 2016

Оглавление

Введение	...5
Тема 1. Сущность формы и условия развития внешнеэкономической деятельности	...6
1.1. Основные формы внешнеэкономических связей	...6
1.2. Факторы развития внешнеэкономической деятельности	...7
1.3. Сущность внешнеэкономического комплекса страны	...8
Контрольные вопросы к теме 1	...9
Тема 2. Регулирование внешнеэкономической деятельности в России	...9
2.1. Цели и принципы регулирования ВЭД	...9
2.2. Органы государственного регулирования ВЭД в РФ	...11
2.3. Организация негосударственного регулирования ВЭД	...14
2.4. Тарифные и нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности	...15
2.5. Экономические методы стимулирования экспортного производства	...19
Контрольные вопросы к теме 2	...20
Тема 3. Организация управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия	...20
3.1. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия	...20
3.2. Работа предприятия по выходу на внешний рынок	...21
3.3. Экономическое обоснование принимаемых решений	...23
Контрольные вопросы к теме 3	...26
Тема 4. Таможенное дело в Российской Федерации	...26
4.1. Руководство таможенным делом	...26
4.2. Основные понятия, используемые в Таможенном кодексе Российской Федерации	...28
4.3. Таможенные платежи, пошлины и тарифы, их виды	...31
4.4. Тарифные льготы	...33
Контрольные вопросы к теме 4	...36
Тема 5. Внешние операции и базисные условия поставки	...36
5.1. Внешнеторговые операции	...36
5.2. Базисные условия поставки	...37
Контрольные вопросы к теме 5	...44
Тема 6. Транспортное обеспечение международных перевозок	...45
6.1. Необходимость использования транспорта во внешнеэкономической деятельности	...45

6.2. Организация международных перевозок основными видами транспорта	...46
6.3. Транспортное страхование	...48
Контрольные вопросы к теме 6	...50
Тема 7. Контракт купли-продажи, его структура	...50
7.1. Сущность, виды и механизм действия внешнеторговых контрактов	...50
7.2. Структура, преамбула, предмет и количество товара в контракте	...51
7.3. Сроки, базисные условия поставки, качество товаров	...52
7.4. Цена и общая сумма контракта, условия платежей	...54
7.5. Упаковка, маркировка товара	...55
7.6. Штрафные санкции, форсмажор, претензии, арбитраж	...57
7.7. Транспортные условия, приемка-сдача товара, страхование	...59
7.8. Документы для оплаты, лицензии, типовые контракты, прочие условия	...61
Контрольные вопросы к теме 7	...63
Тема 8. Процедуры заключения внешнеторговых сделок	...64
8.1. Выбор каналов сбыта и контрагента	...64
8.2. Международные выставки и ярмарки	...65
8.3. Подготовка коммерческих предложений и запросов	...66
8.4. Особенности проведения деловых переговоров	...67
8.5. Подписание и исполнение контрактов	...70
Контрольные вопросы к теме 8	...71
Тема 9. Внешнеторговые операции по направлению торговли, сырьевым товарам, купле-продаже машин и оборудования	...72
9.1. Техника осуществления экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных операций	...72
9.2. Основные операции в процессе купли-продажи сырьевых, продовольственных товаров и материалов	...74
9.3. Особенности торговли промышленными товарами, машинами и оборудованием	...75
9.4. Общие тенденции торговли сырьевыми и сельскохозяйственными товарами	...78
Контрольные вопросы к теме 9	...79
Список литературы	...80

Введение

Цель дисциплины – сформировать у студентов необходимые знания и практические навыки по различным аспектам внешнеэкономической деятельности предприятий с зарубежными организациями и фирмами.

Основные задачи дисциплины:

- изучение принципов и методов регулирования ВЭД в РФ;
- ознакомление с основами таможенного дела РФ;
- изучение основ организации управления ВЭД на уровне предприятия;
- формирование практических навыков при выборе базисных условий поставки товаров и транспортного обеспечения международных перевозок;
- формирование практических навыков по подготовке контрактов купли-продажи;
- ознакомление с особенностями внешнеторговых операций по направлениям торговли различными видами товаров и услуг;
- ознакомление с основными формами и особенностями делового общения с иностранными партнерами.

В результате изучения дисциплины студент должен знать:

- принципы и методы регулирования ВЭД в РФ;
- тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД;
- основы организации управления ВЭД на уровне предприятия;
- базисные условия поставок товаров;
- особенности продвижения товаров на внешних рынках;
- структуру и содержание типового контракта купли-продажи;
- процедуры заключения внешнеторговых сделок;
- технику осуществления экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных операций;
- особенности внешнеторговых операций по направлениям торговли различными видами товаров и услуг;
- основные формы и особенности делового общения с иностранными партнерами.

В результате изучения дисциплины студент должен быть подготовлен к решению следующих задач (уметь):

- применять на практике теоретические знания в области организации внешнеэкономической деятельности на предприятии;
- владеть методиками определения таможенных платежей;
- владеть методикой определения стоимости услуг посредников при различных базисных условиях поставок товаров;
- принимать оптимальные решения по транспортному обеспечению международных перевозок;
- подготавливать контракты купли-продажи с учетом особенностей внешнеторговых операций по направлениям торговли и различным видам товаров и услуг.

Тема 1. Сущность формы и условия развития внешнеэкономической деятельности

1.1. Основные формы внешнеэкономических связей

Внешнеэкономические связи – это международные, хозяйственные, торговые, политические, информационные отношения, обеспечивающие обмен товарами, различные формы экономического и научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, совместное предпринимательство, оказание услуг, проведение валютных и финансово-кредитных операций.

Создание в России рыночной экономики предполагает ее открытость и интеграцию в мировое хозяйство. Любые предприятия, фирмы, кооперативы и их союзы, независимо от формы собственности, участвуя в формировании рыночных отношений, должны иметь выход на внешний рынок. Только в этом случае удастся обеспечить их реальное вхождение в международные экономические процессы.

На основе внешнеэкономических связей осуществляется международное разделение труда, позволяющее добиться экономии общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между различными странами.

Выгодным с экономической точки зрения считается международный обмен товарами только в том случае, если благодаря ввозу товаров удастся экономить на их производстве и получать прибыль.

В случае правильного формирования структуры экспорта и импорта международный обмен товарами может быть выгоден многим странам. Приоритетным во внешней торговле следует считать ориентир на развитие экспорта, так как покупку товаров по импорту можно осуществлять либо при наличии иностранной валюты, либо конкурентоспособного товара.

К основным формам внешнеэкономических связей относятся:

1. Торговые отношения. С помощью этой формы осуществляется купля-продажа товаров широкого потребления: одежды, обуви, парфюмерии, галантереи, культтоваров, а также продовольственных товаров и сырья. Происходит также торговый обмен продукцией для промышленного потребления: узлы, детали, запчасти, прокат, подшипники, агрегаты и т. д. Возможна покупка товаров и оборудования для общественного потребления: городской транспорт, оборудование для больниц, поликлиник, санаториев, курортов, лекарства, устройства и оборудование для охраны окружающей среды. Осуществляется купля-продажа продукции интеллектуального труда: лицензии и "ноу-хау", инжиниринговая продукция.

2. Совместное предпринимательство. Данная форма внешнеэкономических связей может быть реализована в промышленной сфере на заводах, фабриках, предприятиях; в сельском хозяйстве, науке, образовании, медицине, транспорте, культуре, искусстве, кредитно-финансовой сфере.

3. Оказание услуг. Большое распространение в международном бизнесе принадлежит посредническим, банковским, биржевым услугам, страхованию, туризму, международным перевозкам грузов. Быстро растет объем услуг, который оказывают компьютерные сети, имеющиеся в развитых странах мира.

4. Сотрудничество, содействие. Все большее распространение во внешнеэкономических связях получают научное, техническое, экономическое сотрудничество. Усиливаются и распространяются научный, культурный обмен и спортивные мероприятия.

5. Валютно-финансовые, кредитные отношения. К валютно-финансовым отношениям можно отнести систему взаимодействия курсов валют и ссудных капиталов разных стран при осуществлении внешнеторговых операций. Важная роль при этом принадлежит кредитам, предоставляемым зарубежным партнерам через мировой рынок ссудных капиталов.

1.2. Факторы развития внешнеэкономической деятельности

Внешнеэкономическая деятельность – это процесс реализации внешнеэкономических связей путем осуществления торгового обмена, совместного предпринимательства, оказания услуг, различных форм экономического и научно-технического сотрудничества, проведения валютных и финансово-кредитных операций.

К общим факторам развития внешнеэкономической деятельности относятся:

1. *Неравномерность экономического развития различных стран мира.* Каждая страна имеет собственную структуру отраслей, свой уровень развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, сферы обслуживания, свою специализацию в экономике.

Специализация промышленного или сельскохозяйственного производства дает сильный толчок развитию внешней торговли, что очень актуально для небольших по территории и численности населения развитых капиталистических стран: Голландии, Норвегии, Бельгии, Финляндии и др. Эти страны имеют долю экспорта в валовом национальном продукте около 50%, и примерно такая же доля импортируется.

2. *Различие в людских, сырьевых, финансовых ресурсах.* Ежегодно в мире в поисках работы перемещается 25 млн человек. Имеются страны с избыточными трудовыми ресурсами: Индия, Китай, Бангладеш, Пакистан, Нигерия и другие. А также есть регионы: Западная Европа, США, Ближний Восток, Южная Америка, которые нуждаются в притоке рабочих рук. Поэтому перемещение работников из страны в страну, регулируемое Международной организацией труда, процесс объективно необходимый, способствующий развитию внешнеэкономической деятельности.

Большое разнообразие сырьевых ресурсов, основную долю которых составляют полезные ископаемые, объективно способствует установлению торговых отношений между странами мира.

Установлению внешнеэкономических связей между государствами способствует возможность некоторых стран мира – Японии, Сингапура, Гонконга, Панамы, Бахрейна и др. – выделять средства для кредитования фирм, предприятий, банков, расположенных в различных странах.

3. Характер политических отношений. Укреплению внешнеэкономической деятельности способствует наличие дружественных политических отношений между странами. И, наоборот, политическая конфронтация резко снижает внешнеторговый оборот, вплоть до разрыва экономических связей.

4. Различный уровень научно-технического развития. Формированию внешнеэкономической деятельности способствует обмен между странами студентами, стажерами, научными сотрудниками, преподавателями; проведение совместных исследований, экспериментов; участие в геологических и археологических экспедициях; выполнение контрактов по проведению проектных, научно-исследовательских и конструкторских работ.

5. Особенности географического положения, природных и климатических условий.

К результатам развития внешнеэкономической деятельности в мировой экономике можно отнести:

- дальнейшее углубление международного разделения труда;
- экономию общественного труда в странах, активно осуществляющих внешнюю торговлю, совместное предпринимательство и участие в других формах внешнеэкономических связей;
- интенсивный и рациональный обмен результатами труда;
- дальнейшее укрепление политических, научных, технических, культурных и других связей;
- увеличение числа стран мира, создающих рыночную экономику;
- успешное функционирование транснациональных корпораций и концернов;
- расширение круга стран, достигших полной конвертируемости их валют.

1.3. Сущность внешнеэкономического комплекса страны

Внеэкономический комплекс страны – это совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий, фирм, кооперативов, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары и осуществляющих другие формы внешнеэкономических связей.

Внеэкономический комплекс состоит из двух основных частей, включающих:

1) фирмы, предприятия, чья производственная деятельность направлена на производство экспортной продукции и услуг, а также фирмы, предприятия, являющиеся потребителями импорта;

2) фирмы, предприятия, занятые поставками товаров зарубежным потребителям, а также поступлением продукции, производимой за рубежом.

Современный этап развития комплекса заключается в установлении прямого, устойчивого и долгосрочного соединения производственного и внешнеэкономического видов деятельности и преобразовании комплекса в динамичную и сбалансированную производственно-коммерческую систему.

Коммерциализация производства ориентирована на интенсификацию и активизацию участия в мирохозяйственных связях, на формирование открытого по отношению к мировому хозяйству типа экономики.

Условиями успешного развития внешнеэкономического комплекса являются: наращивание экспортного потенциала, включение в различные формы совместного предпринимательства, наличие конкурирующих производств, повышение самостоятельности регионов, предприятий, фирм.

Литература и контрольные вопросы к теме 1

Литература: [10, с.22-42; 11, с.5-11; 23, с.10-16]

Вопросы:

1. Понятие «внешнеэкономическая деятельность».
2. Основные формы внешнеэкономической деятельности и их краткая характеристика.
3. Общие факторы развития внешнеэкономической деятельности, их содержание и влияние на осуществление ВЭД.
4. Понятие «внешнеэкономический комплекс».
5. Задачи повышения эффективности участия России в международном разделении труда.

Тема 2. Регулирование внешнеэкономической деятельности в России

2.1. Цели и принципы регулирования ВЭД

Основные цели регулирования ВЭД состоят в следующем:

- использование внешнеэкономических связей для ускорения создания в России развитой рыночной экономики;
- содействие повышению производительности труда и качества национальной продукции путем приобретения лицензий и патентов, закупок новых технологий, качественных комплектующих, сырья и материалов, включения российских предприятий в мировую конкуренцию;
- создание условий доступа российских предпринимателей на мировые рынки посредством оказания государственного, организационного, финансового, информационного содействия;

- защита национальных внешнеэкономических интересов, защита внутреннего рынка;
- создание и поддержание благоприятного международного режима во взаимоотношениях с различными государствами и международными организациями.

Регулирование ВЭД в России в условиях рыночной экономики должно осуществляться в соответствии со следующими основными принципами:

- единство внешнеэкономической политики и внутренней экономической политики;
- единство систем государственного и негосударственного регулирования и контроля за его реализацией;
- перенос центра тяжести регулирования ВЭД с административных на экономические методы;
- четкое разграничение прав и ответственности Федерации и ее субъектов в области управления ВЭД;
- обеспечение равенства всех участников ВЭД.

Особое значение в настоящее время имеет четкое разграничение компетенции Федерации и ее субъектов в сфере ВЭД. В компетенции федеральных органов должно и впредь оставаться решение таких важнейших вопросов, как:

- определение основных принципов осуществления ВЭД и внешнеэкономической политики России в целом;
- разработка соответствующих федеральных программ;
- защита экономических интересов страны в сфере ВЭД, ее отдельных субъектов и граждан в частности;
- разработка важнейших инструментов регулирования ВЭД;
- подготовка и заключение международных договоров и государственных соглашений, контроль их исполнения;
- организация и контроль деятельности торгпредств РФ за рубежом;
- определение и реализация валютной политики страны;
- формирование и использование золотовалютных резервов РФ;
- контроль порядка купли-продажи отдельных товарных групп (экологически опасных отходов, средств вооружений и т. д.);
- разработка платежного баланса РФ.

Субъекты РФ в условиях рыночной экономики правомочны:

- осуществлять ВЭД в пределах их территории согласно законодательству;
- контролировать и координировать деятельность участников ВЭД в рамках своих регионов, разрабатывать и реализовывать соответствующие региональные программы;
- предоставлять участникам ВЭД дополнительные к федеральным льготы и гарантии, не противоречащие законам РФ;
- заключать соглашения по международному сотрудничеству в рамках своей компетенции;

- иметь представителей в торговых представительствах РФ за рубежом, которые содержатся за счет субъектов Федерации.

Определенные вопросы находятся в совместном ведении РФ и ее субъектов:

- координация действий участников ВЭД;
- выполнение договоров РФ с зарубежными странами (если их выполнение касается интересов регионов);
- разработка и выполнение межрегиональных и региональных программ ВЭД;
- регулирование приграничной торговли;
- информационное обеспечение ВЭД.

2.2. Органы государственного регулирования ВЭД в РФ

Энергичному и быстрому воздействию на регулирование различных форм ВЭД способствуют указы Президента России. В соответствии с законодательством Президент РФ наделен следующими функциями:

- осуществлять общее руководство государственной внешнеэкономической политикой;
- подписывать международные соглашения, представлять Россию на соответствующих международных форумах;
- регулировать военно-техническое сотрудничество;
- определять условия экспорта драгоценных камней, металлов, расщепляющихся материалов.

Государственная Дума и Совет Федерации разрабатывают и принимают законы, регламентирующие ВЭД, через соответствующие комитеты и комиссии участвуют в руководстве ВЭД на государственном уровне, заслушивают отчеты руководителей ведомств.

Правительство РФ выполняет следующие функции:

- проводит в стране единую внешнеэкономическую политику, осуществляет разработку соответствующих программ;
- участвует в организации и проведении международных переговоров;
- участвует в формировании экспортного и импортного режимов;
- осуществляет управление федеральной российской собственностью за рубежом;
- регулирует величины ставок таможенного тарифа;
- принимает конкретные меры по защите внутреннего рынка от массивного импорта;
- разрабатывает и осуществляет мероприятия по реализации указов Президента РФ.

На Министерство экономического развития и торговли (МЭРТ) возложены следующие регулирующие функции:

- государственное регулирование на основе разработки рекомендаций по совершенствованию: нормативно-правовой базы ВЭД, тарифного и

нетарифного регулирования деятельности участников ВЭД, защиты внутреннего рынка и интересов отечественных экспортеров, участия в валютном и экспортном контроле РФ; организации импортных поставок для федеральных государственных нужд, контроля за обеспечением государственных интересов и т. д.;

- координация действий российских участников ВЭД с помощью разработки мер по совершенствованию внешнеэкономической политики, обеспечению совместных действий федеральных властей и регионов в сфере ВЭД, совершенствованию институциональной организационной структуры управления ВЭД, объединению усилий российских экспортеров и т. д.;

- оценка перспектив и текущего состояния внешнеэкономических связей РФ на базе анализа и прогноза мировой экономической конъюнктуры, участия в разработке платежного баланса, ведения внешнеэкономической статистики, анализа эффективности ВЭД и разработки мер по повышению ее уровня;

- кадровое и информационное обеспечение ВЭД на основе подготовки и повышения квалификации специалистов по ВЭД, формирования единой информационной системы, выпуска соответствующих специальных изданий, консультирования участников ВЭД содействия проведению выставок, ярмарок, презентаций;

- создание благоприятного режима внешнеэкономического сотрудничества с иностранными государствами на базе подписания двусторонних межправительственных договоров и протоколов, участия в деятельности международных организаций, борьбы против дискриминации российских экспортеров, обеспечения равноправной интеграции РФ в мировое хозяйство, участия в разрешении спорных ситуаций на межправительственном уровне;

- руководство деятельностью торговых представительств РФ и аппаратов торгового советника при посольствах РФ за рубежом, аппаратов уполномоченных МЭРТ в субъектах РФ.

В систему МЭРТ входят:

Центральный аппарат, в составе которого имеются департаменты, управления и отделы.

Внешнеэкономические объединения, осуществляющие внешнеторговую деятельность по определенной номенклатуре товаров.

Всероссийская академия внешней торговли, осуществляющая подготовку руководящих работников и специалистов в сфере ВЭД для работы в международных экономических организациях.

Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт (ВНИКИ).

Объединение информационного обеспечения и автоматизированной обработки данных (ИнформВЭС). Оно обеспечивает информационное обслуживание центрального аппарата МЭРТ и его уполномоченных на местах, снабжает информацией торгпредства РФ за рубежом, а также

собственно участников ВЭД. Информ ВЭС имеет доступ к глобальным компьютерным сетям, располагает сервисным центром.

В условиях децентрализации управления ВЭД особую роль играет институт уполномоченных МЭРТ в регионах. К их важнейшим функциям относятся:

- проведение общегосударственной политики в сфере ВЭД на всей территории России, общий государственный надзор;
- обеспечение разграничения прав и ответственности в сфере ВЭД между федерацией и регионами;
- оказание возможного содействия региональным участникам ВЭД в налаживании деловых контактов и выходе на внешние рынки;
- помощь региональным властям в подготовке и осуществлении государственных и региональных программ международного сотрудничества;
- регистрация экспортных контрактов для стратегически важных сырьевых товаров.

В структуре МЭРТ важное место занимают торговые представительства РФ за рубежом, имеющие следующие функции:

- защита и представительство интересов российских участников ВЭД в стране пребывания, снабжение их необходимой информацией, оказание консультационных услуг;
- контроль соблюдения резидентами страны размещения торгпредств и российских участников ВЭД межгосударственных соглашений;
- содействие в установлении и расширении деловых контактов между фирмами соответствующих государств;
- сбор и анализ конъюнктурной информации в стране пребывания.

Министерство финансов регулирует кредитно-денежную сферу, по соглашению с другими ведомствами вносит в правительство предложения об изменении ставок импортных и экспортных таможенных пошлин. Оно регулирует систему налогообложения, в том числе при осуществлении ВЭД определяет методические основы разработки платежного баланса.

Центральный банк России определяет совместно с Министерством финансов условия и порядок финансирования ВЭД, активно участвует в совершенствовании соответствующего законодательства, регулирует валютные операции и курс рубля по отношению к валютам других государств, вывоз российского капитала, выдает лицензии коммерческим банкам на осуществление валютных операций. Центральный банк участвует в осуществлении валютного контроля по экспорту и импорту.

Федеральное агентство по науке призвано контролировать и координировать международное научно-техническое сотрудничество, финансирование международных проектов, принимать участие в подготовке и подписании соответствующих межправительственных соглашений, в совершенствовании законодательной базы международных научно-технических связей.

Федеральная таможенная служба (ФТС) выполняет следующие функции:

- осуществляет контроль пересечения государственной границы РФ гражданами и грузами, декларированием соответствующих грузов и имущества;
- принимает участие в изменениях ставок таможенных пошлин и размеров таможенных сборов;
- участвует в формировании доходной части федерального бюджета РФ посредством взимания таможенных пошлин, сборов, штрафов, конфискации грузов, финансовых средств имущества граждан;
- осуществляет защиту экономических и иных интересов России через борьбу с незаконным вывозом грузов, ценностей из России и путем предотвращения незаконного ввоза в страну оружия, отходов и т. д.;
- ведет таможенную статистику;
- принимает участие в валютном и экспортном контроле;
- принимает участие в разработке таможенного законодательства и таможенной политики РФ в обеспечении реализации последней.

2.3. Организация негосударственного регулирования ВЭД

Из негосударственных организаций наибольшее воздействие на развитие и осуществление ВЭД оказывают торгово-промышленные палаты, которые в соответствии с Законом Российской Федерации "О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации" от 7 июля 1993 г. образуются на основе добровольного объединения не менее пятнадцати учредителей на территории одного или нескольких субъектов Российской Федерации на съезде или общем собрании.

Торгово-промышленная палата является негосударственной некоммерческой общественной организацией, объединяющей российские предприятия и российских предпринимателей.

Торгово-промышленная палата является юридическим лицом. Она создается в целях содействия развитию экономики страны, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, формированию современной промышленной и торговой инфраструктуры; всемерному развитию всех видов предпринимательства, торговых и научно-технических связей с зарубежными странами.

Торгово-промышленная палата выполняет следующие задачи:

- оказание помощи российским предпринимателям и предприятиям в реализации их коммерческо-финансовых интересов в России и за рубежом;
- организация взаимодействия между субъектами предпринимательской деятельности и с государством;
- содействие развитию системы образования и подготовки кадров для предпринимательской деятельности;

- оказание предпринимателям, их объединениям, союзам, ассоциациям информационных услуг;
- содействие развитию экспорта российских товаров и услуг, оказание технической помощи субъектам предпринимательской деятельности в проведении операций на внешнем рынке;
- принятие мер к недопущению и пресечению недобросовестной конкуренции, неделового партнерства;
- содействие урегулированию споров, возникающих между предприятиями, предпринимателями;
- предоставление услуг для осуществления коммерческой деятельности иностранных фирм и организаций.

Членами торгово-промышленной палаты могут быть российские предприятия независимо от формы собственности и их организационно-правовой формы и предприниматели, а также организации, объединяющие предприятия и предпринимателей.

Региональные торгово-промышленные палаты являются членами Торгово-промышленной палаты (ТПП) Российской Федерации, которая выполняет свои задачи и функции на федеральном уровне и обладает всеми правами, необходимыми для осуществления представительских функций, как в стране, так и за границей.

Активное воздействие на регулирование ВЭД оказывают созданные при ТПП Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС), Третейский суд, Морская арбитражная комиссия, Ассоциация диспетчеров. Международный коммерческий арбитражный суд рассматривает и выносит решения по спорам, возникающим при осуществлении внешней торговли, а также экономических, научных, технических отношений между фирмами, организациями разных стран. Морская арбитражная комиссия занята регулированием конфликтов, возникающих из отношений по фрахтованию судов, морскому страхованию, спасению получивших повреждение судов.

Ассоциация диспетчеров определяет размеры общей аварии при кораблекрушениях или происшествиях на море.

Зарубежные и российские акционерные общества и компании осуществляют страхование на основе соглашений, в которых определяется система выплаты полисов и оплаты страховых премий; характер взаимоотношений сторон при поступлении страхового случая.

Наиболее известной в России страховой организацией является акционерное общество "Ингосстрах", осуществляющее страхование грузов, перевозимых всеми видами транспорта.

2.4. Тарифные и нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности

В странах с рыночной экономикой условия международных договоров, соглашений и протоколов состоят из обязательной части, обеспечиваемой

законодательными актами, и индикативной, определяемой экономической заинтересованностью предпринимателей.

Наилучшие условия для развития ВЭД обеспечиваются в тех случаях, когда страны предоставляют друг другу режим наибольшего благоприятствования. При этом режиме хозяйствующие субъекты договорившихся сторон пользуются таможенными, налоговыми и другими привилегиями в стране партнера.

Государственное регулирование ВЭД осуществляется воздействием на субъекты ВЭД методами тарифного и нетарифного регулирования. Тарифные методы, основанные на использовании таможенных тарифов, таможенных сборов, налогов (НДС, акцизов и др.), являются основой экономического регулирования ВЭД.

Методы регулирования внешней торговли подразделяются на тарифные и нетарифные.

Тарифные методы регулирования внешней торговли. В их основу положены таможенный кодекс, Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 "О таможенном тарифе" и другие нормативные акты, утверждаемые законодательными органами. Таможенный кодекс создается в соответствии с таможенной политикой государства. Таможенные нормативные акты определяют общие задачи и функции таможенных органов, порядок разработки, утверждения и использования тарифов, условия освобождения от уплаты пошлин, санкции за нарушение таможенных правил, порядок рассмотрения жалоб. Таможенные формальности являются одними из самых эффективных методов регулирования внешней торговли.

В настоящее время наряду с тарифными методами регулирования внешней торговли в соответствии с международными классификациями можно выделить семь основных групп, относящихся к нетарифным методам:

- паратарифные методы;
- меры контроля цен;
- финансовые меры;
- методы количественного контроля;
- автоматическое лицензирование;
- монополистические меры;
- технические барьеры.

Паратарифные методы представляют собой виды платежей (помимо таможенных пошлин), которые взимаются с иностранных товаров при их ввозе на территорию данной страны: различные таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы. К числу наиболее часто используемых паратарифных методов относятся, прежде всего, налог на добавленную стоимость и акцизы.

В некоторых странах имеются весьма специфичные формы паратарифных платежей: сбор в фонд развития экспорта, сбор на охрану окружающей среды, сбор при ввозе в страну пластиковых контейнеров

(решение проблем по экологии), налог на защиту растений, сбор на борьбу с мусором (бутылки и банки из-под пива и безалкогольных напитков) и др.

Паратарифные методы, как правило, официально не связывают с целями регулирования внешней торговли (как, например, таможенные пошлины), однако их воздействие нередко оказывается весьма существенным.

Меры контроля цен представляют собой действия против искусственного занижения 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 международную конкурентоспособность последних (компенсационные меры).

Для защиты от иностранных конкурентов некоторых экономически уязвимых секторов национальной экономики (прежде всего отраслей аграрного сектора) могут применяться скользящие импортные сборы, направленные на то, чтобы довести внутреннюю цену товара до определенного уровня.

Антидемпинговые процедуры представляют собой судебные и административные разбирательства претензий, которые предъявляют национальные предприниматели против иностранных поставщиков, обвиняя их в продаже товаров по заниженным ценам, которые могут нанести ущерб местным производителям аналогичной продукции. Органы власти, суды обязаны приостановить движение товара, обвиненного в демпинге, и разобраться по существу претензий.

Ценовые преференции устанавливают в законодательном порядке некоторые страны путем определения минимальной разницы в ценах, по которым товары и услуги импортера должны быть ниже цен национальных производителей. Например, энергетические компании США имеют право размещать заказы на импортное оборудование только в том случае, если цены на него будут ниже цен американских производителей как минимум на 6%.

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).

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

Контингентирование экспорта и импорта – это количественные или стоимостные ограничения экспорта и импорта, вводимые на определенный срок по отдельным товарам и услугам, странам и группам стран.

Контингентирование осуществляется установлением режима выдачи индивидуальных лицензий, при этом общий объем экспорта (импорта) по

этим лицензиям не должен превышать объема установленной квоты. Используются следующие виды экспортных (импортных) квот (контингентов):

- индивидуальные, ограничивающие ввоз (вывоз) в одну конкретную страну;
- групповые, устанавливающие объем ввоза (вывоза) в определенную группу стран;
- глобальные, когда импорт (экспорт) ограничивается без указания стран, на которые это ограничение распространяется.

По каждому виду товара устанавливается лишь один вид квоты.

Автоматическое лицензирование состоит в том, что для ввоза или вывоза определенных товаров в стране требуется получение соответствующего документа -лицензии. С введением автоматического лицензирования осуществляется мониторинг (наблюдение) за торговлей данными товарами. Хотя мониторинг сам по себе не является ограничительной мерой, однако он облегчает введение ограничений в случае необходимости.

Лицензирование применяется на определенные периоды времени по отдельным товарам, включенным в перечень продукции общегосударственного назначения. Генеральные лицензии сроком до одного года получают специализированные внешнеэкономические организации в соответствии с государственными экспортно-импортными заданиями. Разовые лицензии выдаются по каждой отдельной сделке на срок, необходимый для ее реализации, но не более чем на один год.

Монополистические меры. В различные периоды времени отдельные государства устанавливают свою монополию на торговлю определенными товарами вообще (включая и внутреннюю торговлю) или только на внешнюю торговлю ими. Иногда такого рода монополия устанавливается в скрытом виде, когда в качестве монопольного продавца или покупателя государство определяет государственную компанию.

Технические барьеры устанавливаются в законодательном порядке государственными организациями и представляют собой комплекс мероприятий по проверке соответствия импортируемой продукции требованиям международных и национальных стандартов, отраслевых норм и технических предписаний.

Одним из видов технических барьеров является требование сертификации продукции, товаров, ввозимых в страну, для чего их подвергают испытаниям в специализированных лабораториях на соответствие их свойств требованиям стандартов по техническим, санитарным, технологическим, радиационным показателям.

Данная процедура может серьезно осложнить сбыт ряда товаров, если заблаговременно не осуществить их сертификацию.

В регулировании внешнеторговых операций в России используются также импортные процедуры и оперативное регулирование.

Импортные процедуры представляют собой правила проведения импортных операций при государственных закупках. Во многих странах в этих случаях покупатель должен провести международные торги с целью выяснения наиболее выгодного продавца. Иногда покупателю выдают лицензию только в том случае, если он выполнил требования по осуществлению встречных экспортных операций.

Оперативное регулирование дает возможность Правительству Российской Федерации, Министерству экономического развития и торговли, Федеральной таможенной службе Российской Федерации приостановить операции участников ВЭД в случае поставки недоброкачественной продукции и товаров, невыполнения обязательных экспортных поставок при одновременном экспорте аналогичных товаров в других формах, экспорта по необоснованно низким ценам или импорта по завышенным ценам, сообщения ложной информации в рекламе, таможенной, валютно-финансовой и регистрационной документации. Приостановка внешнеэкономических операций применяется как к отечественным субъектам ВЭД, так и к зарубежным, допустившим нарушения законодательства.

2.5. Экономические методы стимулирования экспортного производства

Прямое финансирование экспортеров. Осуществляется в виде доплат фирмам и компаниям дотаций из бюджета для устранения разницы между себестоимостью продукции и экспортными ценами для получения прибылей. Чаще всего государство выделяет до 30% средств, необходимых для проведения научных, исследовательских, конструкторских работ с целью исследования и внедрения новых товаров в экспортном производстве. Государственное финансирование направлено на поддержку не только крупных компаний в странах с рыночной экономикой, но также средних и малых фирм, способных в короткие сроки модернизировать и перестраивать экспортное производство в соответствии с требованиями мирового рынка.

Косвенное финансирование экспортеров. Производится через сеть частных банков, которым государство выдает специальные дотации на уменьшение кредитных ставок экспортерам. Косвенным финансированием следует считать возврат экспортерам пошлин, выплаченных при ввозе сырья, а также передачу экспортерам правительственных, в том числе и военных, заказов по стабильным и, как правило, высоким ценам.

Снижение налогов с экспортеров. Наиболее распространено прямое снижение налогов с фирм, компаний в зависимости от доли экспорта в их производстве. Часто применяется разрешение фирмам-экспортерам осуществлять отчисления в резервные фонды развития экспортного производства с необлагаемой налогом части прибыли.

Кредитование экспортера. Кредитование может быть внутренним и внешним. Внутреннее кредитование осуществляется через государственные банки предоставлением кредитов среднесрочных (до 5 лет) и долгосрочных (до 20-30 лет) на развитие экспортного производства в национальной и свободно конвертируемой валюте. При этом предоставление кредитов осуществляется на благоприятных условиях по стабильным ставкам.

Внешнее кредитование нацелено на выделение кредитов импортерам в форме финансовых и товарных кредитов поставщиков экспортной продукции. Государство производит субсидирование из бюджета как фирменных, так и банковских кредитов, которые являются целевыми и, следовательно, должны быть использованы иностранными получателями только для закупки товаров у фирмы или страны кредитора.

Страхование экспортера. Оно имеет два направления – внутреннее и внешнее. Внутреннее страхование осуществляется государством, помогающим за счет бюджетных средств перекрывать часть рисков при крупных капиталовложениях в экспортное производство.

Литература и контрольные вопросы к теме 2

Литература: [10, с. 71-98; 11, с. 19-51; 23, с. 17-50]

Вопросы:

1. Основные цели регулирования внешнеэкономической деятельности.
2. Принципы регулирования внешнеэкономической деятельности.
3. Основные вопросы, решением которых заняты федеральные органы в процессе регулирования ВЭД.
4. Основные функции Правительства РФ в сфере регулирования ВЭД.
5. Основные неправительственные международные организации, участвующие в регулировании ВЭД.
6. Тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД.
7. Экономические методы стимулирования экспортного производства.

Тема 3. Организация управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия

3.1. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия

На предприятиях, активно участвующих во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах: как часть внутрипроизводственной структуры в виде внешнеэкономического отдела (отдела внешнеэкономических связей) и как относительно самостоятельное подразделение в виде внешнеторговой фирмы.

В состав ОВЭС входят *следующие специалисты:*

- начальник отдела;

- заместитель начальника отдела;
- ведущий экономист по внешнеэкономическим связям;
- переводчики (2 чел.);
- экономисты по внешнеэкономическим связям (2 чел.);
- экономисты по сбыту (4 чел.);
- специалисты по таможенному оформлению (3 чел. по экспорту и 1 чел. по импорту).

Отдел по ВЭС является самостоятельным структурным подразделением и подчиняется помощнику генерального директора по внешним экономическим связям.

В соответствии с возложенными на него задачами отдел выполняет *следующие функции*:

1. проведение маркетинговых исследований рынков сбыта продукции;
2. организация договорных отношений с экспортирующими организациями;
3. работа с организациями-посредниками;
4. участие в переговорах, разработка и оформление контрактов на поставку продукции за валюту в дальнее зарубежье;
5. организация обеспечения производства экспортными заказами совместно с другими службами предприятия;
6. осуществление лицензирования и декларирования грузов;
7. совместно со службами предприятия осуществление контроля за ходом выполнения экспортных заказов, соблюдением сроков отгрузки согласно заключенным контрактам;
8. контроль за своевременной оплатой счетов в СКБ и поступлением валюты на счета предприятия и посредников;
9. контроль обеспечения расчетов с другими организациями за проведение операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью;
10. участие в планировании ВЭД;
11. организация и обеспечение своевременного составления отчетной документации по внешнеэкономическим связям;
12. организация работы с представителями фирм, иностранными специалистами, прибывающими на предприятие;
13. организация рекламы продукции;
14. организация повышения квалификации работников отдела.

3.2. Работа предприятия по выходу на внешний рынок

При выходе на внешний рынок предприятие попадает в условия жесткой международной конкуренции. В этих условиях можно успешно работать, лишь применяя современные методы управления, в том числе и маркетинг.

Выделяют следующие основные разделы маркетингового исследования рынка для внешнеэкономической деятельности:

1. Изучение спроса. Первостепенное значение имеют выявление потребностей в товаре, уровня покупательной способности, требования покупателей к товару, факторы покупательского поведения, а также перспективы изменения потребностей в товаре, выраженных не только темпами роста, но и жизненным циклом товара.

При выявлении потребности в товаре важен *показатель емкости рынка*. Емкость насыщенного рынка оценивается на основе данных промышленной и внешнеторговой статистики.

2. Изучение предложения. В анализе предложения товара важна количественная оценка товаров на местном рынке, импорта и экспорта товара, изменения его запасов. Предложение товара количественно оценивается как сумма местного производства и импорта товара за вычетом его экспорта и с учетом изменения его запасов на складах.

Структура предложения, т.е. степень обновления ассортимента, появления новых товаров, обычно подвержена постоянным изменениям. Поэтому при анализе предложения конкретного товара важное значение имеет изучение состояния и тенденций развития соответствующего мирового товарного рынка. Это обусловлено тем, что в современных условиях происходит чрезвычайно быстрое обновление и расширение номенклатуры и ассортимента товаров, поступающих на мировые рынки как за счет принципиально новых, ранее не выпускавшихся товаров, так и за счет ускоренного обновления и совершенствования выпускаемых моделей.

3. Изучение условий работы на конкретном рынке товара необходимо, чтобы принимать эффективные управленческие решения. Наряду с изучением деятельности фирм-продавцов и фирм-покупателей особенно важен анализ коммерческой практики, сложившейся на рынке, условий товародвижения и каналов распределения товара, правовых вопросов, торгово-политических условий и др.

В современных условиях можно выделить три основных способа проникновения на зарубежные рынки.

1. Создание собственной сбытовой сети. При выборе этого способа проникновения на зарубежные рынки необходимо хорошо знать рынок, возможно, иметь там постоянных представителей, которые являются сотрудниками данной фирмы-экспортера, хорошо знают ее продукцию, защищают интересы своего предприятия и т.д.

2. Использование независимых торговых, сбытовых посредников. Целесообразность этого способа несомненна при внедрении на новые рынки, когда собственная система сбыта еще не создана, а, может быть, создание ее неэффективно или требует больших затрат.

3. Третий способ проникновения на зарубежный рынок в отличие от рассмотренных, предполагающих, что товар (продукция) создается на предприятиях фирмы-экспортера и в готовом (или почти готовом) виде поставляется на рынок, означает *производство продукции, создание товара полностью или частично в стране, на рынок которой стремится*

предприятие. Такой способ целесообразен, очевидно, если данный рынок для фирмы чрезвычайно перспективен и, кроме того, производство товара на месте может дать ощутимые экономические выгоды, в том числе экономию на транспортных издержках, таможенных пошлинах, обхода нетарифных ограничений, а также экономию производственных затрат.

3.3. Экономическое обоснование принимаемых решений

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий производится путем расчета различных показателей экономической эффективности. Всю систему показателей экономической эффективности ВЭД можно разделить на две группы.

1. *Показатели эффекта*, определяемые как абсолютные величины, выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами.

2. *Показатели эффективности*, определяемые на основе отношения результатов к затратам, как правило, относительны и выражаются в относительных единицах: %, руб./руб., \$/\$, долях единицы и др.

Экономическая эффективность экспорта. Показатель экономического эффекта от экспорта товаров, продукции, работ или услуг определяется следующим образом:

$$\text{ЭЭ}_{\text{ЭКС}} = \text{O}_{\text{ВФ}} + \text{В}_p - \text{З}_{\text{ЭКС}}, \quad (3.1)$$

где $\text{ЭЭ}_{\text{ЭКС}}$ — показатель экономического эффекта экспорта, руб.;

$\text{O}_{\text{ВФ}}$ — рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.;

В_p — рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.;

$\text{З}_{\text{ЭКС}}$ — полные затраты предприятия на экспорт, которые включают: затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыли.

Показатель *экономической эффективности экспорта* рассчитывается следующим образом:

$$\text{Э}_{\text{ЭКС}} = \frac{\text{O}_{\text{ВФ}} + \text{В}_p}{\text{З}_{\text{ЭКС}}}, \quad (3.2)$$

где $\text{Э}_{\text{ЭКС}}$ — показатель экономической эффективности экспорта, руб./руб.

Экономический смысл показателя эффективности состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, результата имеется на каждый рубль

затрат. Необходимым условием эффективности экспорта является то, чтобы этот показатель был больше единицы.

Для принятия более обоснованного решения по экспорту продукции показатель эффективности экспорта Экс сравнивается с показателем *эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке* Эвн :

$$\text{Эвн} = \frac{O_{\text{ЭКС}}}{C_{\text{П.ЭКС}} + \text{Э}_{\text{Р.ВН}}}, \quad (3.3)$$

где Эвн — показатель эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке, руб./руб.;

$O_{\text{ЭКС}}$ — объем экспорта во внутренних ценах, руб.;

$C_{\text{П.ЭКС}}$ — производственная себестоимость экспортных товаров (затраты на производство);

$\text{Э}_{\text{Р.ВН}}$ — затраты на реализацию экспортной продукции внутри страны, руб.

Необходимым условием эффективности экспорта является выполнение соотношения:

$$\text{Экс} > \text{Эвн} > 1.$$

Экономическая эффективность импорта. Экономическая эффективность импорта рассчитывается по-разному в зависимости от целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

Экономический эффект импорта для внутреннего потребления (использования) импортируемой продукции, т. е. самим покупателем, может быть рассчитан следующим образом:

$$\text{ЭЭ}_{\text{ИМП}} = \text{З}_{\text{И}} - \text{ЦП}_{\text{ИМП}}, \quad (3.4)$$

где $\text{ЭЭ}_{\text{ИМП}}$ — показатель экономического эффекта от импорта продукции для собственного использования, руб.;

$\text{З}_{\text{И}}$ — полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, руб.;

$$\text{З}_{\text{И}} = \text{Ц}_{\text{П.В}} + \text{Э}_{\text{Р.В}}, \quad (3.5)$$

где $\text{Ц}_{\text{П.В}}$ — цена покупки (затраты на изготовление) продукции по базовому варианту (альтернативной продукции или аналогичной импортной), включающая все расходы, связанные с ее приобретением (изготовлением), руб.;

$\text{Э}_{\text{Р.В}}$ — эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной или аналогичной импортной, которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов, замены запчастей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями, занятых обслуживанием, и другие аналогичные расходы, руб.;

$\text{ЦП}_{\text{ИМП}}$ — цена потребления импортного товара (продукции), т.е. все затраты за весь период службы импортного товара, продукции, руб.;

$$\text{ЦП}_{\text{ИМП}} = \text{Ц}_{\text{П.И}} + \text{Э}_{\text{Р.И}}, \quad (3.6)$$

где $C_{пл}$ — цена покупки (приобретения) импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, руб.;

$\mathcal{E}_{р.и.}$ — эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара (продукции), которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов и запасных частей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, связанные с эксплуатацией, руб.

Экономический смысл показателя экономического эффекта, рассчитываемого по формуле (3.4), в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер, если приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, альтернативной импортной.

Если $\mathcal{C}_{ПМП} > 5И$, то абсолютное значение этого показателя говорит о той прибыли, которую может иметь потенциальный импортер, если он вместо импортной продукции приобретет (изготовит) продукцию, альтернативную импортной; или, что то же самое, абсолютное значение этого показателя говорит о размере убытка, который будет иметь импортер, если он все же приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, аналогичной импортной.

Показатель экономической эффективности импорта продукции для собственного использования рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}_{имп} = \frac{З_{имп}}{\mathcal{C}_{ПМП}}. \quad (3.7)$$

Необходимым условием эффективного импорта в этом случае является $\mathcal{E}_{имп} > 1$. Экономический смысл данного показателя в том, что он показывает, во сколько раз импортная продукция (товар) эффективнее продукции, альтернативной импортной.

Экономическая эффективность импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке может быть рассчитана следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{имп} = \mathcal{C}_{р.и.} + \mathcal{C}_{п.и.}, \quad (3.8)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{имп}$ — показатель экономического эффекта импорта, руб.;

$\mathcal{C}_{р.и.}$ — цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и др.), руб.;

$\mathcal{C}_{п.и.}$ — цена покупки (приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), руб.

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров, рассчитываемого по формуле (3.8), в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров.

Показатель *экономической эффективности импорта и реализации товара на внутреннем рынке* рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} = \frac{Ц_{р.и}}{Ц_{д.и}} \quad (3.9)$$

Экономический смысл показателя эффективности импорта ЭИМП, рассчитываемого по формуле (3.9), в том, что он показывает, сколько рублей выручки получает импортер на каждый рубль затрат, связанных с импортом. Необходимым условием эффективного импорта является соотношение: $\mathcal{E}_{\text{имп}} > 1$.

В табл. 3.3 приведен пример расчета эффективности импорта товара народного потребления.

Как показывают два варианта расчета, отличающиеся курсом валюты, эффективность импортной операции снижается, если курс национальной валюты падает.

Литература и контрольные вопросы к теме 3

Литература: [10, с. 112-154; 23, с. 478-480]

Вопросы:

1. Основные функции служб предприятия, занимающихся ВЭД.
2. Основные направления маркетинговых исследований рынков для ВЭД.
3. Роль качества продукции при выходе на внешний рынок.
4. Методы оценки конкурентоспособности товаров, предназначенных для внешнего рынка.
5. Основные способы проникновения на зарубежные рынки.
6. Основные факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия.
7. Определение экономической эффективности результатов (решений) ВЭД.

ТЕМА 4. Таможенное дело в Российской Федерации

4.1. Руководство таможенным делом

Конституция Российской Федерации определяет таможенное регулирование как установление порядка и правил, при соблюдении которых юридические и физические лица реализуют право на перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу страны.

Таможенное регулирование осуществляется в соответствии с таможенным законодательством Российской Федерации и законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Закон РФ "О таможенном тарифе" устанавливает порядок формирования и применения таможенного тарифа Российской Федерации, представляющего собой инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка товаров страны при его взаимосвязи с

мировым рынком, а также порядок обложения товаров пошлинами при их перемещении через таможенную границу.

Таможенный кодекс Российской Федерации определяет правовые, экономические и организационные основы таможенного дела и направлен на защиту экономического суверенитета и экономической безопасности страны, активизацию связей российской экономики с мировым хозяйством, обеспечение прав граждан, хозяйствующих субъектов и государственных органов и соблюдение ими обязанностей в сфере таможенного дела.

Таможенное дело представляет собой совокупность методов и средств обеспечения соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования и запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу.

Территория Российской Федерации составляет единую таможенную территорию Российской Федерации. Таможенная территория Российской Федерации также включает в себя находящиеся в исключительной экономической зоне Российской Федерации и на континентальном шельфе Российской Федерации искусственные острова, установки и сооружения, над которыми Российская Федерация осуществляет юрисдикцию в соответствии с законодательством Российской Федерации.

На территории Российской Федерации могут находиться создаваемые в соответствии с федеральными законами особые экономические зоны, являющиеся частью таможенной территории Российской Федерации. Товары, помещенные на территории особых экономических зон, рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории Российской Федерации для целей применения таможенных пошлин, налогов, а также запретов и ограничений экономического характера, установленных законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, за исключением случаев, определяемых Таможенным кодексом и иными федеральными законами.

Пределы таможенной территории Российской Федерации, а также пределы особых экономических зон являются таможенной границей.

Общее руководство таможенным делом осуществляет Правительство Российской Федерации в соответствии с законодательством РФ. Федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела, обеспечивает непосредственную реализацию в таможенных целях задач в области таможенного дела и единообразие применения таможенного законодательства Российской Федерации всеми таможенными органами на территории Российской Федерации.

Российская Федерация участвует в международном сотрудничестве в области таможенного регулирования в целях гармонизации и унификации законодательства Российской Федерации с нормами международного права и с общепринятой международной.

Таможенное законодательство Российской Федерации регулирует отношения в области таможенного дела, в том числе отношения по установлению порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, отношения, возникающие в процессе таможенного оформления и таможенного контроля, обжалования актов, действий (бездействия) таможенных органов и их должностных лиц, а также отношения по установлению и применению таможенных режимов, установлению, введению и взиманию таможенных платежей.

Таможенное дело осуществляют таможенные органы Российской Федерации, являющиеся правоохранительными органами и составляющие систему, в которую входят:

- Федеральная таможенная служба;
- региональные таможенные управления;
- таможни и таможенные посты.

4.2. Основные понятия, используемые в Таможенном кодексе Российской Федерации

Для идентичного восприятия и истолкования любыми лицами различных процессов, имеющих место в таможенной деятельности, необходимо использовать основные понятия, изложенные в Таможенном кодексе РФ:

1) *товары* - любое перемещаемое через таможенную границу движимое имущество, а также перемещаемые через таможенную границу отнесенные к недвижимым вещам транспортные средства;

2) *российские товары* - товары, имеющие для таможенных целей статус находящихся в свободном обращении на таможенной территории Российской Федерации, т. е. не вывезенные с таможенной территории Российской Федерации товары, полностью произведенные в Российской Федерации, товары, выпущенные для свободного обращения на таможенной территории Российской Федерации, и товары, изготовленные в Российской Федерации из товаров, полностью произведенных или выпущенных для свободного обращения на таможенной территории Российской Федерации;

3) *иностранные товары* - товары, не являющиеся российскими товарами в соответствии с положениями, изложенными в предыдущем абзаце (п. 2);

4) *товары, находящиеся под таможенным контролем*, - иностранные товары, ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации, до их выпуска для свободного обращения, фактического пересечения ими таможенной границы при вывозе или до их уничтожения, а также российские товары при их вывозе с таможенной территории Российской Федерации до фактического пересечения таможенной границы;

5) *транспортные средства* - любые морское (речное) судно (включая самоходные и несамоходные лихтеры и баржи, а также судно на подводных

крыльях), судно на воздушной подушке, воздушное судно, автотранспортное средство (включая прицепы, полуприцепы и комбинированные транспортные средства) или единица железнодорожного подвижного состава, которые используются в международных перевозках для платной перевозки лиц либо для платной или бесплатной промышленной или коммерческой перевозки товаров, а также их штатные запасные части, принадлежности и оборудование, содержащиеся в их штатных баках горюче-смазочные материалы и топливо, если они перевозятся вместе с транспортными средствами;

б) *статус товаров и транспортных средств для таможенных целей* - наличие или отсутствие запретов и ограничений на пользование и распоряжение товарами и транспортными средствами, установленных Таможенным кодексом;

7) *перемещение через таможенную границу товаров и (или) транспортных средств* - совершение действий по ввозу на таможенную территорию Российской Федерации или вывозу с этой территории товаров и (или) транспортных средств любым способом;

8) *ввоз товаров и (или) транспортных средств на таможенную территорию Российской Федерации* - фактическое пересечение товарами и (или) транспортными средствами таможенной границы и все последующие предусмотренные Таможенным кодексом действия с товарами и (или) транспортными средствами до их выпуска таможенными органами;

9) *вывоз товаров и (или) транспортных средств с таможенной территории Российской Федерации* - подача таможенной декларации или совершение указанных в абзаце втором (п. 2) действий, непосредственно направленных на вывоз товаров и (или);

10) *незаконное перемещение товаров и (или) транспортных средств через таможенную границу* - совершение действий по ввозу на таможенную территорию Российской Федерации или вывозу с этой территории товаров и (или) транспортных средств с нарушением порядка, установленного Таможенным кодексом;

11) *таможенные органы* - федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела, и подчиненные ему таможенные органы Российской Федерации, за исключением случаев, когда в Таможенном кодексе упоминаются таможенные органы иностранных государств;

12) *лица* - юридические и физические лица, если иное не вытекает из Таможенного кодекса;

13) *российские лица* - юридические лица с местонахождением в Российской Федерации, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также физические лица, постоянно проживающие в Российской Федерации, в том числе зарегистрированные на территории Российской Федерации в качестве индивидуальных предпринимателей;

14) *иностранцы* - лица, не указанные в п. 13;

15) *декларант* - лицо, которое декларирует товары либо от имени которого декларируются товары;

16) *перевозчик* - лицо, осуществляющее перевозку товаров через таможенную границу и (или) перевозку товаров под таможенным контролем в пределах таможенной территории Российской Федерации или являющееся ответственным за использование транспортных средств;

17) *таможенный брокер* (представитель) - посредник, совершающий таможенные операции от имени и по поручению декларанта или иного лица, на которого возложена обязанность, или которому предоставлено право совершать таможенные операции в соответствии с Таможенным кодексом;

18) *заинтересованные лица* - лица, интересы которых затрагиваются решениями, действиями (бездействием) таможенных органов в отношении товаров и (или) транспортных средств непосредственно и индивидуально, если из Таможенного кодекса не вытекает иное;

19) *таможенный контроль* - совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства Российской Федерации;

20) *таможенные операции* - отдельные действия в отношении товаров и транспортных средств, совершаемые лицами и таможенными органами в соответствии с Таможенным кодексом при таможенном оформлении товаров и транспортных средств;

21) *таможенная процедура* - совокупность положений, предусматривающих порядок совершения таможенных операций и определяющих статус товаров и транспортных средств для таможенных целей;

22) *таможенный режим* - таможенная процедура, определяющая совокупность требований и условий, включающих порядок применения в отношении товаров и транспортных средств таможенных пошлин, налогов, запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, а также статус товаров и транспортных средств для таможенных целей в зависимости от целей их перемещения через таможенную границу и использования на таможенной территории Российской Федерации либо за ее пределами;

23) *выпуск товаров* - действие таможенных органов, заключающееся в разрешении заинтересованным лицам пользоваться и (или) распоряжаться товарами в соответствии с таможенным режимом;

24) *свободное обращение* - оборот товаров на таможенной территории Российской Федерации без запретов и ограничений, предусмотренных таможенным законодательством Российской Федерации;

25) *налоги* - налог на добавленную стоимость и акциз, взимаемые таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации и Таможенным кодексом;

26) *внутренние налоги* - налог на добавленную стоимость и акциз, взимаемые при обороте товаров на территории Российской Федерации;

27) *таможенная декларация* - документ по установленной форме, в котором указываются сведения, необходимые для представления в таможенный орган в соответствии с Таможенным кодексом;

28) *транспортные (перевозочные) документы* - коносамент, накладная или иные документы, подтверждающие наличие и содержание договора перевозки товаров и сопровождающие товары и транспортные средства при международных перевозках;

29) *коммерческие документы* - счет-фактура (инвойс), отгрузочные и упаковочные листы и иные документы, которые используются в соответствии с международными договорами Российской Федерации, законодательством Российской Федерации или обычаями делового оборота при осуществлении внешнеторговой и иной деятельности и которые в силу закона, соглашения сторон или обычаев делового оборота используются для подтверждения совершения сделок, связанных с перемещением товаров через таможенную границу, если из Таможенного кодекса не вытекает иное;

30) *таможенные документы* - документы, составляемые исключительно для таможенных целей.

Все иные понятия употребляются в Таможенном кодексе в значениях, определенных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, гражданским законодательством Российской Федерации, законодательством Российской Федерации об административных правонарушениях и иным законодательством Российской Федерации.

4.3. Таможенные платежи, пошлины и тарифы, их виды

К таможенным платежам относятся:

- ввозная таможенная пошлина;
- вывозная таможенная пошлина;
- налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию России;
- акциз, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию России;
- таможенные сборы.

При перемещении товаров через таможенную границу обязанность по уплате таможенных пошлин, налогов возникает:

- при ввозе товаров – с момента пересечения таможенной границы;
- при вывозе товаров - с момента подачи таможенной декларации или совершения действий, непосредственно направленных на вывоз товаров с таможенной территории России.

Пошлина - таможенная пошлина, а также иные виды пошлин, предусмотренные Законом "О таможенном тарифе": сезонные, специальные, антидемпинговые, компенсационные. При этом таможенная пошлина -

обязательный взнос, взимаемый таможенными органами Российской Федерации при ввозе товара на таможенную территорию страны или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза.

Сезонные пошлины при ввозе и вывозе товаров в России устанавливаются на срок не более шести месяцев с момента их применения.

Специальная пошлина применяется в качестве защитных и ответных мер в следующих случаях:

- при ввозе в страну товаров в таких количествах и на таких условиях, что они причиняют вред отечественным производителям подобных товаров;
- для пресечения действий участников внешнеэкономической деятельности, которые нарушают общегосударственные интересы в какой-либо отрасли народного хозяйства, а также для прекращения недобросовестной конкуренции;
- в качестве ответной меры на дискриминационные или недружественные действия со стороны иностранных государств или их союзов против России.

Размер специальной пошлины устанавливается конкретно по каждому случаю.

Антидемпинговая пошлина применяется при ввозе на таможенную территорию товаров по цене, которая существенно ниже их конкурентной цены в стране экспорта, и если это снижение угрожает причинить вред отечественным производителям подобных товаров. Возможно применение антидемпинговых пошлин в случае вывоза за пределы России товаров по цене, которая существенно ниже цен других экспортеров подобных товаров, и при этом данное снижение цен может причинить вред интересам страны. Ставки антидемпинговых пошлин должны поднимать цены до уровня конкурентной оптовой цены объекта демпинга.

Применение *компенсационной пошлины* возможно в случае ввоза на таможенную территорию Российской Федерации товаров, при вывозе или производстве которых прямо или косвенно использовались дотации, а также, если такой ввоз наносит или может нанести материальный ущерб российским изготовителям подобных товаров либо затрудняет производство подобной продукции в России.

Применению специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин предшествует расследование, проводимое в соответствии с законодательством Российской Федерации. Решения в ходе расследования должны основываться на количественно определяемых данных.

Размер пошлин должен быть соотнесен с величиной установленного расследованием демпингового занижения цены, субсидий и выявленного ущерба.

Таможенный тариф Российской Федерации - свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу Российской Федерации и систематизированных в

соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

В настоящее время в России используется Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), разработанная на основе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС), рекомендованной Международной торговой палатой для использования в мировой внешней торговле с 1991 г., и Комбинированной тарифно-статистической номенклатуры Европейского Экономического Сообщества (КН ЕС).

В России по методу исчисления применяются такие виды ставок пошлин: *адвалорные*, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров; *специфические*, начисляемые в установленном денежном размере за единицу облагаемых товаров; *комбинированные*, сочетающие оба названных вида таможенного обложения. В зависимости от направления движения товаров пошлина может быть *вывозной (экспортной) и ввозной (импортной)*.

Ставки ввозных пошлин определяются Правительством Российской Федерации в пределах, установленных Законом РФ "О таможенном тарифе".

Предельные ставки ввозных таможенных пошлин применяются к товарам, происходящим из стран, в торгово-политических отношениях с которыми Россия использует режим наибольшего благоприятствования, установленный законодательными органами.

К товарам может применяться режим наибольшего благоприятствования или преференциальный (льготный) режим при условии получения надлежащего удостоверения об их происхождении не позднее чем через год с даты осуществления таможенного оформления.

На товары из стран, торгово-политические отношения с которыми не предусматривают режим наибольшего благоприятствования, а также на товары, страна происхождения которых не установлена, ставки ввозных таможенных пошлин в соответствии с Законом РФ "О таможенном тарифе" увеличиваются вдвое, за исключением случаев предоставления Российской Федерацией тарифных льгот.

Ставки вывозных таможенных пошлин и перечень товаров, относительно которых они применяются, устанавливаются Правительством Российской Федерации и относятся к мерам оперативного регулирования внешнеэкономической деятельности. В практике ВЭД наряду с пошлинной системой ввоза, вывоза и международного таможенного транзита товаров применяется также несколько видов тарифных льгот.

4.4. Тарифные льготы

Под тарифной льготой (тарифной преференцией) следует понимать предоставляемую на условиях взаимности или в одностороннем порядке при реализации торговой политики Российской Федерации льготу в отношении

товара, перемещаемого через таможенную границу страны в виде возврата ранее уплаченной пошлины, освобождения от оплаты пошлины, снижения ставки пошлины, установления тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товара.

Таможенные пошлины, налоги не уплачиваются в случае, если:

1) в соответствии с законодательством РФ или Таможенным кодексом:

- товары не облагаются таможенными пошлинами, налогами;

- в отношении товаров предоставлено условное полное освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов - в период действия такого освобождения и при соблюдении условий, в связи с которыми предоставлено такое освобождение;

2) общая таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию России в течение одной недели в адрес одного получателя, не превышает 5000 руб.;

3) до выпуска товаров для свободного обращения и при отсутствии нарушений лицами требований и условий, установленных Таможенным кодексом РФ, иностранные товары оказались уничтоженными или безвозвратно утерянными вследствие аварии или действия непреодолимой силы либо в результате естественного износа или убыли при нормальных условиях транспортировки, хранения или использования;

4) товары обращаются в федеральную собственность в соответствии с Таможенным кодексом и другими федеральными законами;

5) товары, выпущенные для свободного обращения на таможенной территории России либо вывезенные с этой территории, обязанность по уплате таможенных пошлин, налогов прекращается в случаях, предусмотренных Налоговым кодексом РФ.

От пошлины освобождаются:

- транспортные средства, выполняющие международные перевозки грузов, багажа, людей и имеющие необходимые для нормальной работы транспорта топливо, запчасти, смазочные материалы и предметы материально-технического снабжения;

- топливо, продовольствие, предметы материально-технического снабжения и другое имущество, вывозимое из страны для обеспечения деятельности российских и арендованных российскими лицами судов, находящихся на морских промыслах, а также продукция их промысла, ввозимая в Россию;

- товары, ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации или вывозимые с нее для служебного или личного пользования иностранцами, имеющими право на беспошлинную транспортировку различных предметов на основе международных соглашений;

- валюта Российской Федерации, иностранная валюта, ценные бумаги в соответствии с законами России;

- товары, ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации и вывозимые с этой территории в виде гуманитарной помощи в

целях ликвидации последствий аварий и катастроф, стихийных бедствий; учебные пособия для бесплатных учебных, дошкольных и лечебных учреждений;

- товары, ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации, вывозимые с этой территории в качестве безвозмездной помощи на благотворительные цели по линии государств, правительств, международных организаций;

- товары, перемещаемые через таможенную границу Российской Федерации физическими лицами и не предназначенные для производственной или коммерческой деятельности в соответствии с Таможенным кодексом Российской Федерации;

- товары под таможенным контролем в режиме международного таможенного транзита через таможенную территорию России и предназначенные для третьих стран.

Тарифные льготы могут иметь форму тарифных преференций по таможенному тарифу Российской Федерации в форме освобождения от оплаты пошлин, снижения ставок пошлин либо установления тарифных квот на преференциальный ввоз или вывоз товаров, происходящих из государств, образующих вместе с Российской Федерацией зону свободной торговли или таможенный союз, либо подписавших соглашения на создание такого союза. Льготы устанавливаются также в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран, пользующихся национальной системой преференций Российской Федерации, пересматриваемой не реже одного раза в пять лет Правительством Российской Федерации.

В пределах таможенной территории Российской Федерации предоставляются тарифные льготы в виде возврата ранее уплаченной пошлины, снижения ставки пошлины и иногда освобождения от пошлины. Эти меры можно осуществить по отношению к товарам:

- ввозимым на таможенную территорию страны и вывозимым с этой территории временно под таможенным контролем в рамках соответствующих таможенных режимов, определенных Таможенным кодексом Российской Федерации. Например, в случае использования режимов таможенного склада, реимпорта, реэкспорта и т. д.;

- вывозимым в составе комплектных поставок для сооружения объектов инвестиционного сотрудничества за границей на основе межправительственных соглашений, в которых Российская Федерация непосредственно участвует;

- вывозимым с таможенной территории России в пределах объемов поставок на экспорт для государственных нужд;

- ввозимым на таможенную территорию Российской Федерации в качестве вклада в уставные фонды предприятий с иностранными инвестициями и иностранных предприятий или вывозимым этими предприятиями некоторых видов товаров собственного производства в

случаях, предусмотренных соглашениями о разделе продукции, или в течение периода окупаемости иностранных инвестиций.

Использование тарифных льгот дает возможность облегчить решение ряда коммерческих и экономических проблем между разными странами на взаимовыгодной основе.

Литература и контрольные вопросы к теме 4

Литература: [10, с. 524-579; 11, с. 52-65]

Вопросы:

1. Структурные элементы системы таможенных органов РФ.
2. Сущность изложенных в Таможенном кодексе (ТМК) РФ, следующих основных понятий: товары, российские товары, иностранные товары; товары, находящиеся под таможенным контролем; транспортные средства, статус товаров и транспортных средств для таможенных целей; перемещение через таможенную границу товаров и/или транспортных средств.
3. Таможенные платежи, пошлины и тарифы, их виды.
4. Тарифные льготы.

Тема 5. Внешние операции и базисные условия поставки

5.1. Внешнеторговые операции

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

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

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

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

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.

5.2. 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.

В «Инкотермс-2010» термины распределены по четырем принципиально различным группам.

Группа Е. Отправление

EXW - Франко-завод (... название места).

Группа F. Основная перевозка не оплачена

FCA - Франко-перевозчик (... название места назначения);

FAS - Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки);

FOB - Франко-борт (... название порта отгрузки).

Группа С. Основная перевозка оплачена

CFR - Стоимость и фрахт (... название порта назначения);

CIF - Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения);

CPT - Фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения);

CIP - Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения).

Группа D. Прибытие

DAF - Поставка до границы (... название места доставки);

DES - Поставка с судна (... название порта назначения);

DEQ - Поставка с пристани (... название порта назначения);

DDU - Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения);

DDP - Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения).

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.

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

Условие: FCA — freecarrier (... namedplace) — франко-перевозчик

(... название места);

FAS—free alongside ship (... named port of shipment)—
франковдольбортасудна (... названиепортаотгрузки);

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 договора 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 СРТ и СІР на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Термины СРТ и СІР могут применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

4. *Группа D*

Условия: DAF — deliveredatfrontier (... namedplace) — поставка до границы (... название места поставки);

DES — deliveredexship (... namedportofdestination) — поставка с судна (... название порта назначения);

DEQ — deliveredexquay (... namedportofdestination) — поставка с пристани (... название порта назначения);

DDU — delivereddutyunpaid (... namedplaceofdestination) — поставка без оплаты пошлины (... название места назначения);

DDP — delivereddutypaid (... namedplaceofdestination) — 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 названном 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. В предыдущей редакции «Инкотермс-90» такая обязанность была возложена только на продавца.

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.

Термины DDU и DDP могут применяться независимо от вида транспорта.

Литература и контрольные вопросы к теме 5

Литература: [10, с.295-303; 11, с.70-128]

Вопросы:

1. Классификация внешнеторговых контрактов:
 - а) по времени поставки;
 - б) по формам оплаты;
 - в) по характеру и особенностям оформления;
 - г) по объекту купли-продажи.
2. Основные обязанности экспортеров и импортеров, изложенные в базисных условиях поставок товаров.
3. Группы базисных условий поставки товаров «Инкотермс» 2010.
4. 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.
5. Обязанности продавца и покупателя при использовании ими базисного условия поставки группы Е «Франко-завод».
6. Обязанности продавцов и покупателей при использовании ими базисных условий поставки группы F:
 - а) «Франко-перевозчик»;
 - б) «Франко вдоль борта судна»;
 - в) «Франко борт».
7. 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».
8. 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».

Тема 6. Транспортное обеспечение международных перевозок

6.1. Необходимость использования транспорта во внешнеэкономической деятельности

Транспорт - это совокупность путей сообщения и подвижных перевозочных средств, а также различных сооружений и устройств, создающих оптимальные условия для их взаимодействия. Благодаря транспорту создаются необходимые условия для завершения производственных процессов по выработке различной продукции. Продукцией транспорта следует считать непосредственно сам процесс перемещения товаров от изготовителя к потребителю.

Существенной особенностью транспорта является его особое место в международном товарообмене. С одной стороны, транспорт в международном разделении труда является необходимым условием его осуществления, а с другой стороны, транспортная индустрия выступает на международных рынках экспортером своей продукции, реализуемой в виде транспортной услуги.

Особенностью транспорта во внешнеэкономической деятельности является подверженность его продукции - транспортной услуги - воздействию всех факторов, характеризующих развитие рыночной экономики. Прежде всего, это относится к колебаниям цен на топливо, соотношению спроса и предложения на перевозку грузов, состоянию политических и экономических отношений различных государств и другие факторы.

Процесс перемещения товаров, сырья, материалов и людей является необходимым условием функционирования всех видов внешнеэкономической деятельности. Использование транспорта необходимо в международной торговле товарами, в производственно-сбытовой кооперации, строительстве объектов за рубежом и в России с помощью инопартнеров, деятельности предприятий с зарубежными инвестициями, организации туризма, при организации международных выставок и ярмарок.

Транспорт и внешнеэкономическая деятельность находятся в тесной взаимосвязи и оказывают большое влияние друг на друга.

При осуществлении внешнеэкономической деятельности необходимо выполнять сложный и специфический комплекс транспортных операций, обеспечивающих обработку и перемещение огромных масс различных товаров на большие расстояния от изготовителей до потребителей.

Содержание транспортных операций во внешнеэкономической деятельности определяется характером международных сообщений, которые можно классифицировать по ряду признаков. Первая группа операций включает в себя действия, предшествующие реализации внешнеторговой сделки. В эту группу транспортных операций входят такие действия: планирование внешнеторговых перевозок, анализ конъюнктуры

транспортных рынков, тарифов и условий перевозки товаров в регионе, планирование транспортных расходов.

Вторая группа транспортных операций возникает в процессе реализации внешнеторговой сделки и состоит из включения транспортных условий в контракт, подготовки товара к транспортировке, заключения договоров перевозки и их оформления, разработки транспортной и товаросопроводительной документации, страхования, организации контроля за движением груза, расчетов продавца или покупателя с перевозчиком, оформления таможенных, пограничных, санитарных, ветеринарных операций.

После завершения внешнеторговой сделки осуществляется третья группа транспортных операций, включающая в себя возможные споры между грузополучателем и перевозчиком, экспортером (продавцом) и импортером (покупателем).

В транспортном процессе все его участники: изготовители продукции, заказчики, покупатели, перевозчики, посредники - вступают в сложные экономические и коммерческо-правовые отношения, регулируемые различными нормативными актами, национальными законодательствами и международными правовыми нормами, обычаями.

Поэтому транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности представляет собой систему, состоящую из совокупности технических, технологических элементов, экономических, коммерческо-правовых, организационных воздействий, различных методов управления транспортными операциями в сфере производства, обращения и потребления продукции, товаров, перемещаемых между сторонами.

6.2. Организация международных перевозок основными видами транспорта

Основной объем грузооборота мировой внешней торговли приходится на международные морские перевозки - почти 60%.

Перевозки грузов в заграничном плавании выполняются между портами России и зарубежных стран. В линейном сообщении суда транспортируют грузы по расписанию на установленном направлении.

Применяется три вида линий: односторонние, совместные, конференциальные. *Односторонние* линии обслуживаются судами под флагом одной страны. *Совместные* линии обслуживаются судами России и судоходных предприятий других государств. Линии подобного рода создаются как на основе межправительственных соглашений, так и на основе соглашений между судоходными предприятиями.

Обычно соглашения о создании совместных линий предусматривают паритетный подход по выделяемому тоннажу, заработанному фрахту и количеству груза.

Конференциальные линии обслуживают судоходные предприятия, входящие в состав объединений-конференций.

В зависимости от режима (тоннажа) линии делятся на *срочные*, в расписаниях которых указываются точные даты прихода и отхода судов по каждому порту, и *регулярные*. В расписаниях движения судов *регулярных* линий указываются только периоды заходов и отходов судов: один раз в неделю, декаду, месяц.

Морские перевозки в линейном судоходстве осуществляются по коносаменту.

Коносамент — это документ, выдаваемый перевозчиком, удостоверяющий принятие груза к перевозке с обязательством доставить его в порт назначения и выдать его законному держателю. Коносамент является договором морской перевозки в линейном судоходстве, выступает в роли расписки перевозчика в приемке груза и является товарораспределительным документом.

Коносамент в линейном судоходстве содержит в себе большее число условий по сравнению с коносаментом, используемым в трамповом сообщении.

Трамповое судоходство представляет судоходство без расписания, не связанное с постоянным районом плавания, а также с заранее установленными портами отправления и назначения. Для использования судна в трамповом судоходстве необходимо заключить договор фрахтования судна, представляющий собой соглашение между судовладельцем и фрахтователем о найме судна или части его помещений для перевозки груза.

Договор называется "*чартер*". Чартер играет главную роль в регулировании сторон в трамповом судоходстве, а коносамент является документом, дополняющим его.

К транспортным средствам морского флота относятся суда для перевозки генеральных грузов, контейнеровозы, лихтеровозы, ролкеры, паромы, танкеры.

Суда для перевозки генеральных грузов (в ящиках, мешках, коробках и другой упаковке) пока еще являются основным типом судов для перевозки грузов между небольшими портами во всем мире. Грузы размещаются в трюмах, оборудованных вентиляционными устройствами и противопожарными системами.

Большое распространение на основных грузовых линиях получили *специализированные контейнеровозы*. Суда такого типа имеют трюмы, допускающие перевозку стандартных контейнеров ИСО 3, 6, 9, 12 м. Типовое судно грузоподъемностью 60000 т может транспортировать 2000 шестиметровых контейнеров. Часть из них можно перевозить на палубе, а также в режиме рефрижераторов. Контейнеровоз в состоянии перевозить в течение года грузов в 7 раз больше, чем судно обычного типа одинаковой грузоподъемности.

Лихтеровозы представляют собой систему, включающую большое судно-плавбазу, перевозящее несколько десятков малых судов, которые могут входить в устья рек и за счет осадки (не более 4 м) подходить к любым мелководным причалам. Как правило, малые суда являются самоходными баржами с грузоподъемностью от 200 до 1 тыс. т. Плавбаза оборудована мощным 2000-тонным гидроподъемником, с помощью которого она поднимает или опускает полногрузные баржи с палубы до уровня воды. Крупнейшие лихтеровозы способны перевозить до 246 барж, содержащих по 832 т груза. Плавбаза никогда не входит в порт, а находится на рейде вне портовых сооружений.

Суда ролкерного типа дают возможность автомобилям, тягачам въезжать через нос или корму. Ролкеры являются удобной формой взаимодействия различных видов транспорта, при которой автомобили не разгружаются и перевалка грузов отсутствует. На ролкеры можно грузить все виды автомобилей.

Паромная переправа позволяет также без перегрузки транспортировать до 100 вагонов одновременно.

Для перевозки сырой нефти и других наливных грузов используются танкеры с различной грузоподъемностью. Наибольшую трудность испытывают порты крупнотоннажных танкеров и супертанкеров. Для них необходимо сооружение специальных портов с глубоководными подходами, а также терминалов с большими емкостями для перекачки груза.

Доля грузооборота железнодорожного транспорта в мировой внешней торговле составляет почти четверть от его общего объема.

Регулирование железнодорожных перевозок в Европе осуществляется на основе "Котиф", представляющего собой соглашение западноевропейских железных дорог по перевозке грузов и пассажиров, являющееся фактически договорным актом по координации деятельности железных дорог.

Более 10% мирового грузооборота в настоящее время перевозит воздушный транспорт.

Для перевозки грузов между странами используются в основном большегрузные автомобили с кузовом фургонного типа. Некоторые виды автомобилей имеют фургоны, оборудованные холодильными установками, что позволяет им перевозить скоропортящиеся грузы на международных автотрассах.

Трубопровод представляет собой транспортное средство, совмещающее с путем, по которому перемещается груз. В международных сообщениях в основном используются трубопроводы, по которым транспортируется газ, нефть и продукты ее переработки.

6.3. Транспортное страхование

Договор транспортного страхования заключается добровольно. Но в практике внешней торговли фактически все внешнеторговые грузы

страхуются, так как в процессе транспортировки они в большой степени подвергаются рискам разного рода.

В соответствии с договорами транспортного страхования груза страховая компания (страховщик) обязуется за определенную плату при возникновении оговоренных в договоре опасностей, случайностей, форсмажоров, которые обрушиваются на груз, выплатить страхователю или лицу, в пользу которого заключен договор, возникший ущерб.

Объектом транспортного страхования может быть как сам груз, так и имущественные интересы, юридически связанные с перевозимым грузом. Например, ожидаемая прибыль и комиссия, фрахт и прочие расходы в связи с перевозкой.

Страхователем может быть собственник груза, залогодержатель перевозчик. Страхуется не определенная вещь, а интерес страхователя в сохранении ее. Документами для доказательства интереса при страховании груза являются коносаменты, железнодорожные накладные и другие перевозочные документы, фактуры, счета.

При заключении договора страхования в нем указываются "события" и "опасности", при наступлении которых убытки возмещаются страхователю.

Страхование грузов во внешней торговле имеет большое значение во внешнеэкономической деятельности, так как оно дает возможность возместить убытки, возникающие из-за гибели ценностей. И хотя размеры платежей за страхование составляют всего доли или 1-2% от стоимости товара, валютные поступления от страхования составляют существенные суммы.

В настоящее время при выполнении международных перевозок применяются два вида страхования: обязательное и добровольное. Цель страхования заключается в создании для грузовладельцев и пассажиров гарантии компенсации возможных при транспортировке убытков, возмещение которых только за счет перевозчика может оказаться невозможным либо из-за его банкротства, либо из-за значительных судебных затрат. К услугам страхования прибегают также и сами перевозчики для возмещения потерь из-за аварий на транспорте.

Наибольшим авторитетом в области страховых операций во внешней торговле в странах СНГ является Страховое акционерное общество "Ингосстрах". Оно было создано в 1949 г. для страхования экспортных, импортных, транзитных грузов, судов, фрахта, других транспортных средств и материальных ценностей, используемых при перевозках.

В соответствии с общепринятыми юридическими нормами договор страхования оформляется на основе письменного заявления страхователя, в котором указываются сведения о грузе, виде транспорта, способе и времени отправки, номерах перевозочных документов, страховой сумме груза и условиях страхования, наименовании судна, на котором отгружен товар, о дате рейса, о порте отгрузки, порте назначения и другой информации, имеющей значение для оценки степени риска.

Договор страхования можно считать заключенным с момента, когда принятие страхования подтверждено страховой фирмой в письменной форме. По требованию страхователя страховщик должен выдать за своей подписью документ, подтверждающий условия заключенного договора - полис, страховой сертификат.

Страховой полис должен быть выписан с учетом всех условий страхования, изложенных страхователем. В зависимости от указанных сведений определяется размер страховой премии, подлежащей оплате страхователем. Она должна быть уплачена страховщику в установленный срок, и до этого момента договор страхования не вступает в силу.

Моментом для начала исполнения права страхователя на получение страхового возмещения служит возникновение страхового случая. Обязанности страхователя изложены в Кодексе торгового мореплавания и Правилах транспортного страхования грузов.

Основная обязанность страховщика должна точно соответствовать праву страхователя и заключается в уплате страхового возмещения при наступлении страхового случая. При этом возмещаются только действительные убытки, понесенные страхователем.

В случае оплаты полной страховой суммы страхователю все права на застрахованное имущество переходят к страховщику. В то же время страховщик, выплативший всю страховую сумму, имеет право отказаться от приобретения прав на застрахованный объект.

Литература и контрольные вопросы к теме 6

Литература: [10, с.493-498; 11, с.144-155; 23, с. 261-315]

Вопросы:

1. Основные признаки классификации и виды транспортных операций в ВЭД.
2. Сущность односторонних, совместных, конференциальных линий, используемых при осуществлении международных морских перевозок.
3. Особенности использования контейнеров, лихтеров, ролкеров, паромов, танкеров для перевозки генеральных грузов.
4. Цель страхования грузов при проведении внешнеторговых операций.
5. Права и обязанности страхователя и страховщика при возникновении страхового случая.

Тема 7. Контракт купли-продажи, его структура

7.1. Сущность, виды и механизм действия внешнеторговых контрактов

Основные формы внешнеэкономической деятельности: торговый обмен, совместное предпринимательство, оказание услуг, осуществление

финансово-банковских операций и технико-экономическое сотрудничество последовательно осуществляются с помощью различного вида внешнеторговых сделок.

Многообразие внешнеторговых видов деятельности нуждается в регулировании правовых, экономических, организационных, экологических и других отношений между контрагентами, находящимися в различных странах мира, поэтому уточнение сущности внешнеторговых сделок требует рассмотрения общей трактовки этого понятия, в числе и с позиций Венской конвенции ООН (1980 г.).

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

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

Отношения сторон при установлении и реализации внешнеторговой сделки оформляются внешнеторговым договором.

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

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

В контракте купли-продажи обязательным условием является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. В этом состоит главное отличие договора купли-продажи от всех других видов договоров - арендного, лицензионного, страхования и других, где предметом договора является либо право пользования товаром, либо предоставление услуг.

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

По форме изложения контракты купли-продажи должны быть составлены в письменном виде.

Контракт купли-продажи содержит такие основные позиции (разделы, статьи): преамбула, предмет контракта (наименование товара), количество товара, качество товара, цена и общая стоимость, базисные условия поставки,

платеж, срок поставки, упаковка и маркировка, санкции за нарушение условий контракта, обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор), транспортные условия (порядок отгрузки), приемка-сдача товара, претензии (рекламации), страхование, арбитраж, перечень документов для платежа, лицензии, прочие условия, порядок расторжения контракта.

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

Текст контракта начинается с вводной части или преамбулы, в которой дается полное юридическое наименование сторон, участвующих в его заключении.

Вводная часть контракта предшествует тексту договора и имеет обычно такое содержание: номер контракта, место и дату заключения, определение сторон, совершающих сделку.

Количество машин, оборудования, товаров длительного пользования, других готовых изделий указывается в штуках. В контракте необходимо оговорить включение тары и упаковки в количество предоставляемого товара с указанием веса брутто, нетто. Некоторые товары подвержены естественной убыли во время транспортировки из-за усушки, утруски, утечки и т. д.

Стороны в таком случае делают в контракте оговорку, называемую размером отклонения, определяя ответственного за естественную убыль. Обычно продавец несет ответственность за недостачу товара, происходящую во время его транспортировки и превышающую установленный в контракте размер естественной убыли, которая обычно колеблется в интервале 0,5-3% в зависимости от товара.

В контракте купли-продажи устанавливается цена расчета за сверхконтрактное количество. Расчет может производиться как по контрактной цене, так и по цене, существующей на рынке в момент исполнения сделки. Конкретизация системы мер и весов в контракте необходима потому, что в различных странах используются различные системы мер и весов. Метрической системы придерживаются страны Западной Европы, Центральной и Латинской Америки, большинство стран Африки и Юго-Восточной Азии, но они применяют также и свои, национальные системы мер.

7.3. Сроки, базисные условия поставки, качество товаров

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Вырастающие требования к качеству товара требуют включения в контракты условий относительно сертификации продукции, предоставления сертификатов безопасности, сертификатов о происхождении товаров из стран, осуществляющих стандартизацию и сертификацию.

7.4. Цена и общая сумма контракта, условия платежей

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

Цена товара — это количество денежных единиц определенной валютной системы, которое должен заплатить покупатель продавцу в указанной в контракте валюте за согласованную единицу измерения товара и принятые базисные условия поставок.

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

На выбор единицы измерения товара для установления цены влияет характер товара и сложившаяся практика торговли им. Цена на машины и оборудование может быть установлена за одну штуку или за определенное число единиц.

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

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

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

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

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

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

После согласования контрактной цены и объема поставляемой продукции рассчитывается общая сумма контракта.

Для уточнения условия платежа в контракте определяются: валюта, срок, способ платежа и форма расчетов. Возможно использование валюты страны экспортера, страны импортера или валюты третьей страны. Может быть, в контракте предусмотрено право импортера произвести оплату по своему усмотрению в любой валюте.

Валюта может не совпадать с валютой цены товара. В этом случае в контракте указывается, курс какого денежного рынка (экспортера или импортера) будет использован для оплаты.

В контракте стороны фиксируют сроки платежа, но если они не установлены, то с учетом условий поставки платеж производится либо через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставлен в его распоряжение; либо через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя об отправке товара (в соответствии с обычаями, изложенными в Инкотермс).

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

7.5. Упаковка, маркировка товара

Основной целью упаковки является реклама, предохранение товара от порчи, разрушения, потери качества. Вид упаковки определяется базисными условиями поставок. Например, экспортеры, продавшие товар на условиях ФОБ, СИФ, ФАС, в соответствии с требованиями ИНКОТЕРМС обязаны поставить товар в морской упаковке, которая также должна обеспечить перевозку товаров в автомобиле и по железной дороге. Экспортеры всегда несут ответственность за порчу товаров, которая возникла из-за несоответствия упаковки базисным условиям поставок.

Система классификации упаковки должна обладать такими свойствами:

- достаточную перспективную емкость, необходимую полноту и экономически оправданную глубину, гарантирующие охват всех объектов как существующих, так и могущих появиться в будущем новых видов упаковки;
- решение комплекса задач учета, движения, контроля и регулирование потребности в упаковке и ее запасов на различных уровнях управления логистическими процессами;
- сопряжение с другими группировками упаковки;
- наибольшую эффективность обработки информации.

Упаковка характеризуется большим многообразием классов, видов, типов, конструктивно-технологических особенностей исполнения на основе

функционального предназначения. По этому критерию ее можно подразделить на тару, упаковочные материалы и специальные средства, облегчающие погрузочно-разгрузочные работы и крепление груза. В свою очередь, тара бывает: потребительской, производственной и транспортной.

В отдельную группу может быть включена тара-оборудование как специальный упаковочный комплекс, предназначенный для размещения, транспортирования, временного хранения и непосредственной продажи из него товаров.

В зависимости от того, какой материал использован при изготовлении тары, можно выделить деревянную, картонную, бумажную, металлическую, полимерную, тканевую, стеклянную, тару из комбинированных материалов.

По размерам тара подразделяется на крупную и мелкую. К крупной относится транспортная тара, размеры которой превышают 400х600 мм, а ко второй – с размером менее 400х600 мм.

В зависимости от кратности использования различают разовую, возвратную, многооборотную тару. Разовая тара предназначена для однократного использования при поставках продукции. Возвратная - это тара, бывшая в употреблении и используемая повторно. Многооборотная - предназначена для многократного использования при поставках продукции.

В упаковке товаров и тары важную роль играет маркировка.

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

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

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

Маркировка подразделяется на товарную, отправительскую, транспортную, специальную.

Для экспортных и импортных грузов предусматриваются дополнительные требования к маркировке, а на грузовые места с опасными грузами наносятся знаки опасности.

При товарной маркировке указывается наименование товара, его производитель, адрес, заводская марка, сорт, ГОСТ, по которому изготовлен товар, номер заказа изготовленного товара, порядковый номер места и партии, иногда используется цветовое обозначение (например, для стали,

чугуна, ферросплавов). Товарная маркировка на продукцию наносится производителем.

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

Местом нанесения маркировки для любой тары, имеющей форму параллелепипеда, куба, тетраэдра, является одна из боковых стенок тары.

Транспортная маркировка - наносится перевозчиком - портом, станцией отправления после того, как груз принят к перевозке, а также проверены наличие и правильность нанесения отправительской маркировки.

Специальная маркировка наносится только в том случае, если груз требует особого обращения при перевозке или перегрузке. Это оформляет отправитель груза или завод-изготовитель. При перевозке опасных грузов - взрывчатых, радиоактивных, отравляющих, ядовитых, легковоспламеняющихся и самовозгорающихся веществ - дополнительная маркировка наносится надписями и цветными наклейками. Маркировка опасных грузов осуществляется в соответствии с ГОСТ 19433-88 "Правилами перевозки опасных грузов на соответствующем виде транспорта" (на море правила МОПОГ).

7.6. Штрафные санкции, форсмажор, претензии, арбитраж

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

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

Существенной помехой в исполнении контракта могут оказаться обстоятельства непреодолимой силы: пожары, землетрясения, эпидемии, ураганы, наводнения, забастовки, правительственные решения, войны и т. п. Эти обстоятельства называются "*форсмажорными*". Они оказывают большие препятствия выполнению контрактных обязательств. Обычно в контракте устанавливается, что сторона, не имеющая возможности выполнить обязательства, информирует контрагента о наступлении "форсмажора", а

затем о его прекращении и подтверждении этого обстоятельства документально.

Если "форсмажор" действует длительный срок, свыше предельного, указанного в контракте, то стороны имеют право аннулировать взаимные обязательства.

Длительность устанавливаемого в контрактах срока действия "форсмажора" определяется с учетом срока исполнения договора, характера товара, торговых обычаев (например, на скоропортящиеся товары - не более 15-30 дней, на сырьевые товары - 3 месяца, на оборудование 3-6 месяцев).

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

Претензии предъявляются в письменной форме и содержат наименование товара; его количество и место нахождения; основание для рекламации с указанием, в связи с какими именно недостатками она может быть предъявлена; конкретные требования импортера по ее урегулированию. К ней прикладываются все необходимые доказательные документы. В контракте устанавливается срок ответа на претензию после ее получения (например, 10 или 30 дней), в течение которых экспортер обязан рассмотреть претензию и сообщить покупателю свое решение. Иначе будет считаться, что претензия не рассматривается экспортером и импортер имеет право обратиться в арбитраж с отнесением расходов на счет продавца.

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

Существует два вида арбитражей:

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

В контрактах внешнеторговых организаций часто предусматривается рассмотрение разногласий в арбитраже "ad hoc" с местом проведения в Стокгольме или в другой третьей стране. В этих арбитражах обычно ведут дела три лица: два арбитра (от истца и от ответчика) и один суперарбитр.

7.7. Транспортные условия, приемка-сдача товара, страхование

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

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

Основные оплачиваемые при транспортировке операции: подготовка товара к отгрузке, включая упаковку, маркировку; погрузка-выгрузка внутри страны; хранение в пунктах перевалки грузов, в портах; перевозка товара до погранпунктов, портов или до транспортных средств, следующих за границу; погрузка на судно, в вагон, автомашину, в том числе и в пункте перехода границы; перевозка международным транспортом; оплата за страхование, таможенное декларирование; выгрузка груза в пункте назначения; оплата таможенных пошлин, налогов и сборов; оплата по доставке груза на склад покупателя.

В разделе "Транспортные условия" контракта купли-продажи предусматривается при транспортировке морским путем указание порта погрузки (выгрузки) товара, пункта перевалки, передачи груза; выбор проформ чартера или коносамента для оформления договора перевозки; порядок информирования о приходе судна в порт погрузки (выгрузки) и определение готовности судна к выполнению грузовых операций. Определяются также нормы погрузки (выгрузки) и порядок исчисления *сталийного времени*, условия назначения стивидоров и агентов, ставки, условия и порядок оплаты перевозчику *демереджа* и *диспача*.

Сталийное время – максимальный период, в течение которого фрахтователи имеют право по условиям чартера или иного договора морской перевозки держать судно под погрузкой и выгрузкой, не оплачивая ничего, кроме обусловленного фрахта.

Демередж – заранее обусловленная компенсация - штраф, получаемый судовладельцем от фрахтователя за превышение обусловленной нормы обработки судна - сталийного времени.

Диспач – причитающееся фрахтователю от судовладельца вознаграждение - премия за досрочную обработку судна.

Международные железнодорожные перевозки осуществляются на основании двусторонних и многочисленных соглашений, которые заключаются соответствующими органами государств-участников по единому транспортному документу - международной накладной, являющейся договором перевозки.

Основные условия, которые складываются в международных автомобильных грузовых перевозках, регулирует Конвенция о договоре международной дорожной перевозке грузов 1956 г.

Транспортировка грузов воздушным путем регулируется международными законодательными актами об авиаперевозках.

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

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

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

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

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

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

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

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

В России используются следующие виды страхования:

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

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

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

Если контрактом не оговорено, то внешнее страхование осуществляется экспортером на условиях "с ответственностью за все риски". Даже максимально защищающие интересы стороны условия страхования не предусматривают возмещение ущерба, возникшего вследствие умышленных действий или грубой небрежности отправителя или получателя, естественных свойств груза (самовозгорание, отмокание, гниение, усушка и т. п.), военных действий.

К вопросам страхования надо при составлении контрактов относиться очень внимательно, особенно при импортных операциях, не игнорировать их, а обязательно включать эти вопросы в контракт. Целесообразно перечислять в контракте все те риски, от которых должен быть застрахован груз. Необходимо обеспечить надлежащей упаковкой и правильной маркировкой груз, так как они имеют большое значение для надежной доставки товара от экспортера к импортеру.

Российским внешнеторговым организациям рекомендуется осуществлять страхование в российских страховых компаниях. Наиболее целесообразно осуществлять эту процедуру в АО "Ингосстрах" РФ, в котором страхование осуществляется в соответствии с правилами, утвержденными Минфином РФ.

Вопросы страхования при заключении контрактов всегда требуют внимательного изучения специалистами, так как расходы по этой статье могут быть значительными.

7.8. Документы для оплаты, лицензии, типовые контракты, прочие условия

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

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

Порядок получения вывозных и ввозных разрешений (лицензий) может быть либо коротко изложен в тексте контракта, либо подробно

сформулирован в общих условиях поставки, составляют неотъемлемую часть контракта. В общих условиях может быть оговорен следующий порядок получения лицензий:

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

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

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

а) типовой контракт может быть оформлен в виде документа, который можно использовать как сам договор, если контрагенты подпишут и заполнят те статьи, которые необходимо согласовать (количество, качество, цена и другие);

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

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

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

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

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

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

2. покупатель не имеет права реэкспортировать товары;

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

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

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

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

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

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

Контракт может включать и дополнительные разделы, которые характеризуют товар. Так, при купле-продаже машин и оборудования, приборов это могут быть такие условия, как гарантийный срок, техническая документация, техническое обслуживание, предпродажный и послепродажный сервис, снабжение запасными частями, условия испытаний и приемки, обязательства продавца по выполнению монтажа, наладки и пуска в эксплуатацию и т. д.

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

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

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

Литература и контрольные вопросы к теме 7

Литература: [10, с. 291-376; 11, с. 204-268; 23, с. 103-195]

Вопросы:

1. Основные позиции (разделы и статьи) контракта купли-продажи.
2. Основные методы оценки качества товара.
3. Понятие цены товара. Виды цен.
4. Валюта, срок, способы платежа и формы расчетов.
5. Требования к упаковке и маркировке товара.

6. Виды штрафных санкций, предъявляемых к экспортерам и импортерам.

7. Необходимость учета в контракте возникновения форс-мажорных обстоятельств.

8. Основные виды арбитражей и регламенты, регулирующие их действия.

9. Основные операции приемки-сдачи товаров.

10. Основные условия страхования, предусматриваемые в контракте купли-продажи.

11. Ввозные и вывозные разрешения (лицензии)

Тема 8. Процедуры заключения внешнеторговых сделок

8.1. Выбор каналов сбыта и контрагента

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

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

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

Однако по такому каналу удастся направить, как правило, только часть имеющейся продукции. Поэтому необходимо обратить внимание на существующую в России сеть отечественных посредников, которые могут успешно справиться со сбытом имеющихся в предприятии, организации конкурентоспособных товаров. Для этого с ними можно заключить договоры поставки, договоры комиссий и договоры поручений.

Наиболее эффективным окажется обращение к крупным экспортно-импортным фирмам с договорами о посреднической деятельности.

И в конечном итоге, нельзя забывать о мощной посреднической сбытовой сети в зарубежных государствах. С помощью договоров комиссии, консигнации, агентских соглашений можно создать еще один канал сбыта товаров за рубежом. Для создания сбытовой сети можно привлечь иностранные посреднические фирмы, которые могут привлечь к работе субпосредников, дилеров, дистрибьюторов.

При этом главной задачей является поиск и выбор контрагента. При выборе контрагента учитывается множество факторов: вид и предмет сделки, страна заключения и исполнения договора, возможности рынка, наличие конкурентов, конъюнктурные особенности рынка. В случае отыскания

лучшего импортера из нескольких возможных необходимо решить вопросы выбора страны покупателя и наиболее выгодного контрагента в ней. И только решив эти вопросы, следует установить контакты с вероятными импортерами.

8.2. Международные выставки и ярмарки

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

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

Краткосрочные выставки обычно проводятся в течение не более трех недель, могут носить либо общий характер, либо специализированный.

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

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

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

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

также и ярко выраженную коммерческую направленность. Основываясь на этом, можно дать следующие определения:

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

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

8.3. Подготовка коммерческих предложений и запросов

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

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

Рассмотрим варианты, когда явного контрагента экспортер не имеет.

Коммерческие предложения о продаже товаров, услуг обычно излагаются в следующих формах: устно при личной встрече или по телефону, затем предложения подтверждаются записками, телексами, письмами; в деловых письмах, комплектах коммерческих и технических условий, в проектах контрактов.

Текст оферты желательно оформить на качественной бумаге с помощью современных технических средств. В предложении экспортера обычно отражаются такие реквизиты: адрес контрагента, описание товара, его количество, цена, базисные условия поставок, сроки поставки, условия кредита, сроки действия предложения, наименование экспортера и его адрес, подписи экспортера, дата отправки.

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

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

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

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

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

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

2. Акцепт импортеров твердой оферты экспортера.

3. Акцепт экспортеров контроферты импортера.

4. Подтверждение экспортером заказа, сделанного импортером.

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

8.4. Особенности проведения деловых переговоров

Наиболее кропотливым следует считать способ заключения контракта купли-продажи путем подписания его контрагентами после проведения переговоров, позволяющих уточнить все точки зрения, устранить сомнения и противоречия на основе согласованного всеми сторонами окончательного варианта всех позиций контракта.

Искусство вести переговоры при заключении внешнеторгового контракта позволят добиться максимально возможного экономического результата.

Переговоры всегда нацелены на решение двух главных задач:

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

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

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

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

До ведения переговоров необходимо подготовить узловые вопросы и наметить того, кто и в какое время их задаст.

Следующим важным ходом будет продумывание вопросов, которые может задать контрагент, и осмысление вариантов ответов на них.

Все документы, справки, материалы должны быть систематизированы и разложены в определенном порядке для того, чтобы в нужный момент они мгновенно оказались под рукой.

Переговоры по назначению бывают 2-х видов:

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

К общим правилам международных встреч при подписании договора относятся следующие:

- нельзя опаздывать на переговоры, тем более что они могут быть перенесены или вообще не состояться;
- при размещении за столом важно обеспечить достаточно места и удобств для сумок и портфелей;
- всегда надо записывать фамилию контрагента, так как запомнить все трудно. Свою фамилию нужно произносить чаще (не обязательно самому - это могут сделать и коллеги по переговорам), чтобы ее было легче запомнить контрагенту;
- для создания непринужденной атмосферы, выяснения общих интересов в предварительной беседе можно вести разговор на общие темы (где вы бывали, что видели, с кем встречались?);
- вести переговоры надо в доброжелательной манере, внимательно, не перебивая, выслушать собеседника;
- в случае возникновения трудных, непредвиденных вопросов, ошибочные ответы на которые могут загнать в тупик, необходимо сказать: я посоветуюсь, извините – не встречался, не знаком, обсудим завтра и т. д. С ответом спешить ни в коем случае нельзя;
- мысли излагать надо кратко, четко. При длинных фразах - более 14 слов - собеседник забывает начало и помнит только конец предложения, если оно сказано без остановки;
- необходимо внимательно следить за своими высказываниями, как бы оценивая их со стороны, и за тем, что предлагает контрагент;
- весьма желательно знание языка, но переводчик должен быть обязательно. Иногда можно и не показывать вида, что язык известен;
- в переговорах необходимо соблюдать дисциплину и полное подчинение руководителю, так как именно на него возложена полная ответственность за результаты работы.

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

контролировать эмоции - свои и контрагента, что позволит вовремя избежать накала страстей.

Вполне возможен и нужен учет национальных особенностей контрагентов. Исходя из наблюдений практических работников внешнеторговых организаций, социологов, психологов за работой наших работников с контрагентами из разных стран и регионов мира, можно дать группировки наиболее характерных свойств представителей этих стран и регионов.

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

В настоящее время нормы поведения народов Европы весьма сильно сблизились, чему в немалой степени способствуют туризм, частые деловые поездки, спортивные мероприятия, фестивали и т. д. Поэтому общеевропейский кодекс хорошего тона в принципе мало отличается от американского или русского кодексов хорошего тона. И все же в деле общения с иностранцами у представителей нашей страны опыта, конечно, маловато. Что больше всего может удивить, озадачить или даже огорчить иностранцев в процессе общения с нашими работниками?

Неестественность поведения - излишняя скованность или вольность, ненужное подражание другим нравам.

Нетерпимость к обычаям, религиозным чувствам других народов. Стремление без особой на то необходимости вступать в политические дискуссии, критикуя при этом в резкой форме свою страну, страну пребывания или другие страны.

В Германии или Австрии не следует напоминать о том, что Советская Армия освободила их от фашизма. Комплекс вины не будет способствовать улучшению деловых импульсов.

В рабочее время не принято носить слишком светлые костюмы, яркие или, наоборот, темные сорочки; заношенный, не глаженный костюм, несвежие сорочки, галстук в пятнах; ордена и медали.

Во время коммерческих переговоров или различного рода встреч не рекомендуется курить, снимать пиджак, не спросив разрешения присутствующих женщин.

На приеме или обеде алкогольные напитки следует потреблять весьма осторожно, сдержанно, не заставляя соседей пить до дна или давать какие-либо рекомендации на этот счет.

При подготовке в командировку в зарубежную страну очень важно заблаговременно согласовать сроки, точно установив оптимальную для обеих сторон дату прибытия, с тем, чтобы она не совпала с праздниками, выходными днями или отсутствием в стране пребывания необходимых иностранных менеджеров.

При проведении переговоров при продаже и закупке товаров у иностранных контрагентов следует использовать разные тактические приемы.

При заключении экспортных договоров можно использовать метод согласия, при котором надо так воздействовать на контрагента, чтобы его некоторые соглашения по пунктам или по вопросам перерастали в согласие по контракту. Можно использовать альтернативный подход: I, II варианты возможны для рассмотрения, а III-й вариант - не предлагать. Используется и метод принятия предложений покупателя: необходимо дать согласие по ряду пунктов, а это в свою очередь с морально-психологической точки зрения как бы обязывает и его подписать контракт.

При заключении договоров по импорту желательно у контрагента создать ощущение конкуренции, наличия нескольких поставщиков. Иногда имеет смысл оперировать большими количественными показателями, что вызывает интерес поставщика и может подтолкнуть его к уменьшению цены. При закупке товаров желательно часть суммы оплатить наличными, так как если вся сумма в кредит, это очень дорого, учитывая, что требуется при этом оплата процентов за кредит. Крайне нежелательно в начале переговоров о закупке говорить о бартере, об этом следует говорить уже в процессе переговоров при рассмотрении условий платежа. Если же сказать о бартере в самом начале переговоров, то поставщик сразу же поднимет цену.

К общим рекомендациям при закупке и продаже товаров следует отнести идею о пропуске трудно разрешаемых или не разрешаемых вопросов, а к ним можно вернуться уже после рассмотрения других вопросов, учитывая, что если наша страна уступила половину проблемных вопросов, то и контрагент, как правило, поступит так же.

Четкое, грамотное, деловое ведение переговоров на международных встречах по закупке и продаже товаров будет всегда способствовать успеху во внешнеторговой деятельности.

8.5. Подписание и исполнение контрактов

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

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

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

Значительно сложнее складывается ситуация для приехавшей стороны. При необходимости отступления от согласованного проекта контракта очень

важно, чтобы на завершающей стадии переговоров присутствовал либо глава фирмы, либо менеджер, обладающий достаточными полномочиями для внесения коррективов.

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

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

В экспортном контракте непременно указывается только один срок его выполнения, а в плане исполнения импортного контракта может быть предусмотрено большое число промежуточных этапов. В планах по выполнению импортного контракта указываются сроки перевода аванса инопартнеру, сроки получения различного рода документации, подачи заявок и согласованных документов и т. д.

В целом же конкретизация планирования исполнения контрактов зависит от условий контрактов, от их вида, от особенностей организации внешнеторговой работы на предприятии, фирме.

Литература и контрольные вопросы к теме 8

Литература: [10, с.170-173, 276-289, 810-812; 11, с.269-290;23, с.96-103]

Вопросы:

1. Понятие «процедура заключения внешнеторговых сделок».
2. Роль прямых контрактов в формировании канала сбыта продукции за рубежом.
3. Международные выставки и ярмарки.
4. Основные положения коммерческих запросов.
5. Сущность оферты. Специфика оформления твердой и свободной оферты.
6. Техника проведения деловых переговоров.
7. Требования к подготовке проведения переговоров.
8. Назовите основные способы заключения контрактов купли-продажи.
9. Почему иногда возникает необходимость проведения деловых переговоров при заключении внешнеторгового контракта?
10. Сформулируйте общие правила проведения переговоров при заключении внешнеторговых контрактов.

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

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

13. В чем заключается преимущество принимающей стороны в процессе проведения переговоров по заключению внешнеторгового контракта?

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

Тема 9. Внешнеторговые операции по направлению торговли, сырьевым товарам, купле-продаже машин и оборудования

9.1. Техника осуществления экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных операций

ЭКСПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ направлены на вывоз товаров за пределы государства. Для успешного проведения дела экспортеру необходимо: иметь определенный набор товара; изучить рынок; выявить потенциальных покупателей и конкурентов; определить оптимальную цену предложения товара; провести рекламные мероприятия; разослать предложения потенциальным покупателям; подписать контракт с импортером; поставить товары; получить за них оплату.

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

РЕЭКСПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ – это продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергнутого переработке товара. Обычно эти операции возникают из-за резкого изменения международной обстановки, отсутствия прямых экономических или дипломатических связей между странами, возникновения военных действий. В таких случаях нуждающаяся сторона обращается за товаром в другие государства, которые и оказывают ей фактически посредническую услугу (рис. 9.1).

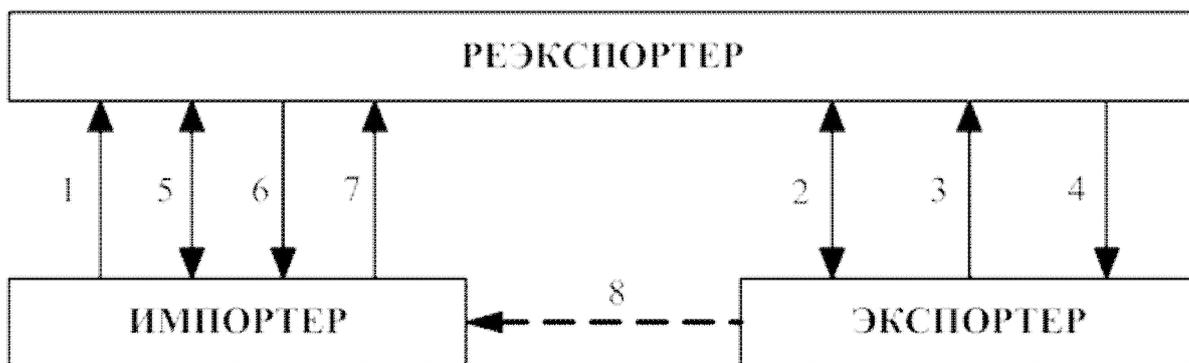


Рис. 9.1. Основные действия сторон при реэкспортных операциях

Условные обозначения: 1 - обращение к реэкспортеру с просьбой о поставке товара; 2 - заключение контракта реэкспортера с экспортером на поставку товара, запрошенного импортером; 3 - поставка товара экспортером по контракту; 4 - оплата экспортеру за поставку товара; 5 - заключение контракта реэкспортера с импортером на поставку запрошенного им товара; 6 - поставка товара импортеру; 7 - получение оплаты от импортера; 8 - возможный вариант движения товара.

РЕИМПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ - это приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара. Обычно сюда входит возврат бракованной продукции; возврат товаров, не реализованных посредником на рынке сбыта. Возврат товаров, ранее поставленных за границу на консигнацию (продажа товаров через консигнационные склады, посредников, при этом экспортер является собственником товаров) (рис. 10.2).

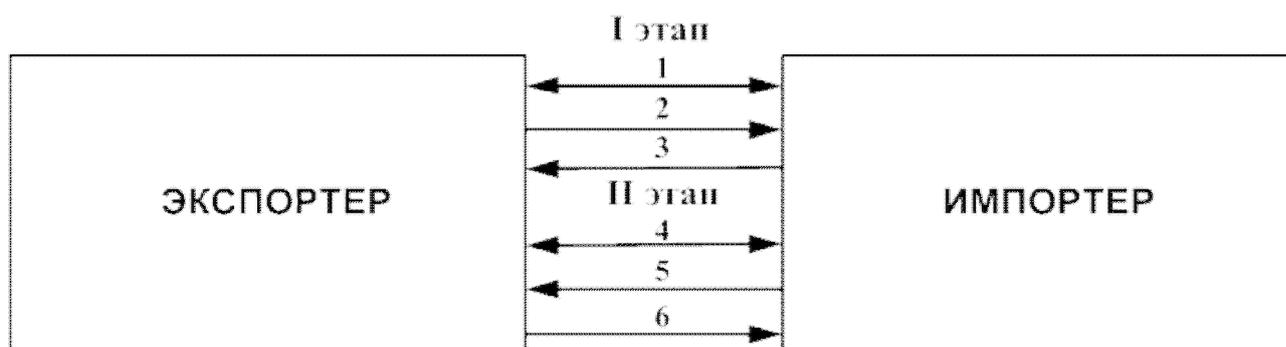


Рис.9.2. Основные действия при реимпортных операциях

Условные обозначения основных операций на I этапе взаимодействия контрагентов: 1 - заключение контракта между экспортером и импортером на поставку товара; 2 - поставка товара импортеру; 3 - оплата экспортеру за поставленный товар.

Условные обозначения основных операций на II этапе взаимодействия контрагентов: 4 - заключение контракта между импортером и экспортером

на обратную поставку ранее закупленного товара; 5 - возвращение товара экспортеру; 6 - оплата экспортером импортеру за поставленный товар

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

Основную часть экспортных поставок России составляют сырьевые товары и энергоресурсы. Поэтому весьма важно рассмотреть классификацию сырьевых и продовольственных товаров, основные тенденции мировой конъюнктуры по этим товарам и особенности осуществления внешнеторговых операций по ним. В мировой торговле принято, что все виды сырья, необходимые для промышленности, делятся на две большие группы: промышленное сырье и сельскохозяйственное сырье.

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

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

Для импортера и экспортера сырья очень важно иметь долгосрочный контракт. И здесь, как правило, обе стороны быстро находят общий язык. Однако один важный момент заставляет контрагентов как минимум за 1 месяц до 1 января ежегодно пересматривать условия контракта - изменение цен. Поэтому экспортер после подписания контракта твердо знает объемы поставки только на год.

Представляет интерес схема движения продовольственных товаров и сырья в странах с развитой рыночной экономикой, в которых на начальной стадии продажа сырья и товаров осуществляется, в основном, через экспортные и импортные фирмы, которые, в свою очередь, продают их большому числу мелких конечных потребителей (рис. 9.3).

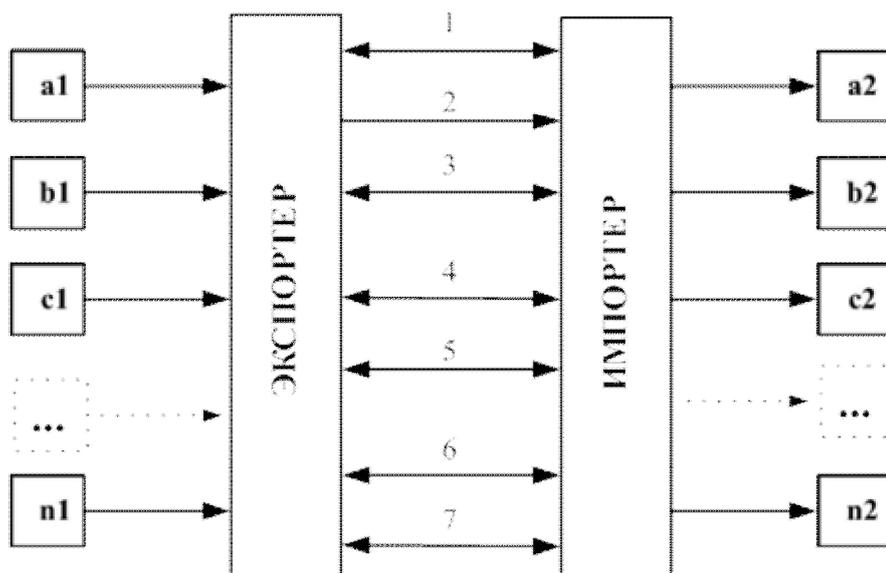


Рис. 9.3. Основные внешнеторговые операции зарубежных производителей и потребителей продукции, проходящей через экспортные и импортные фирмы

Условные обозначения: 1 - подписание долгосрочного контракта; 2- поставка на год; 3, 4, 5, 6, 7 - уточнение цен и объемов поставки в последующие годы; a1, b1, c1, ..., n1 -производители продукции; a2, b2, c2, ..., n2 - потребители продукции.

9.3. Особенности торговли промышленными товарами, машинами и оборудованием

Предприятия и организации России при закупке продукции зарубежных фирм наряду с непродовольственными товарами определенное внимание уделяют приобретению некоторых видов машин и технологического оборудования, необходимого для оснащения и модернизации своих производств. В международной торговле используется термин "непродовольственные товары" для характеристики трех групп товаров в зависимости от их назначения.

1. *Непродовольственные товары, необходимые для использования в качестве полуфабрикатов и комплектующих деталей в различных отраслях промышленности.* Их называют товарами промышленного назначения: металлопрокат, подшипники, комплектующие узлы, агрегаты, станки и т. п.

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

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

Чем выше доля готовых изделий в экспорте, тем эффективнее участие страны в мировых хозяйственных связях, в международном разделении труда.

Поставка машин и оборудования в готовом к эксплуатации виде наиболее распространена при продаже транспортных средств, изделий машиностроения и культурно-бытового назначения (рис. 9.4).

Техническое обслуживание - это комплекс мероприятий, выполняемых экспортером по поддержанию оборудования, закупленного импортером, в рабочем состоянии и обеспечению преемственности при замене устаревшего оборудования новым. Техническое обслуживание осуществляется поставщиком по всему комплексу услуг не только в своей стране, но и в других государствах.

Техническое обслуживание состоит из следующих элементов:

- изучение особенностей эксплуатации машин и оборудования в стране импортера;
- разработка и издание технической документации на языке покупателя;
- подготовка и обучение ремонтно-эксплуатационного персонала на достаточно высоком квалификационном уровне;
- строительство и развертывание в стране покупателя учебных пунктов, гарантийных пунктов ремонта, складов запасных частей, консультационных пунктов, станций технического обслуживания и т. п.;
- создание дифференцированной системы технического обслуживания:
 - а) техническое обслуживание непосредственно изготовителем уникального современного оборудования, представляющего большую ценность для фирмы;
 - б) техническое обслуживание через посредников обычного оборудования, не содержащего в себе коммерческой тайны;
 - в) техническое обслуживание самим потребителем наиболее известного и простого оборудования;
 - г) обеспечение запасными частями в течение всего срока службы.

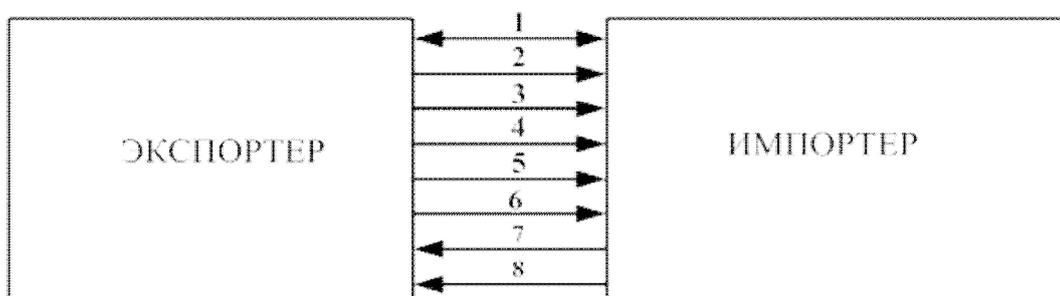


Рис.9.4. Осуществление операций между экспортером и импортером при поставке машин и оборудования

Условные обозначения: 1 - заключение контракта между экспортером и импортером на поставку машин и оборудования; 2 - поставка по контракту; 3

- монтаж оборудования и другой техники; 4 - обучение персонала для работы на поставляемых машинах и оборудовании; 5 - гарантийное обслуживание техники; 6 - техническое обслуживание; 7 - оплата по исполненному контракту; 8 - возврат бракованной продукции.

Как правило, стоимость запчастей в 2-2,5 раза больше тех, которые находятся в собранной машине. Со временем эксплуатации число потребляемых запчастей растет и очень важно правильно рассчитать их набор на 2-3 года. Весьма желательно для импортера в контракте заложить пункт, в котором бы предусматривалась поставка запчастей хотя бы в течение трех лет после его исполнения.

Экспорт продукции в разобранном виде (машины, оборудование, мебель, строительные конструкции и т. д.) выгоден, так как таможенные пошлины на детали, конструкции ниже, чем на готовое изделие. Кроме того, правительства ряда стран, опасаясь подрыва собственной экономики, иногда запрещают ввоз целого ряда готовых изделий.

Ввоз деталей и конструкций выгоден для ряда стран, так как способствует развитию дополнительных производств по сборке изделий.

Выгодна также и транспортировка деталей. Например, детали трактора перевезти на судне дешевле в 2-3 раза, чем сам трактор.

При поставке узлов и деталей следует соблюдать следующие дополнительные требования на организацию производства и коммерческой деятельности:

- продукция делится на такие узлы и детали, сборка которых не требует высокой квалификации рабочих;
- обеспечение экономии на транспортных издержках;
- своевременность поставок узлов и деталей;
- оптимизация запасов узлов и деталей на складах за границей.

Существенный вклад в эту форму сотрудничества вносит прогрессивная сборка, которая предусматривает организацию сборочного производства готовой продукции из импортных узлов и деталей. Одновременно экспортер содействует импортеру в организации собственного производства отдельных деталей и запчастей, продает лицензию на саму продукцию и поставляет необходимое технологическое оборудование.

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

Готовая продукция, предназначенная для конечного потребления, передается, например, путем подписания контрактов непосредственно между сбытовыми организациями, производителями и потребителями товаров или через посредников.

Комплексное оборудование означает набор машин и механизмов для определенного технологического процесса. Экспортер осуществляет монтаж и доводку оборудования. Уровень комплектности оборудования в настоящее

время довольно высок и может представлять собой комплекс оборудования для цеха или небольшого завода.

9.4. Общие тенденции торговли сырьевыми и сельскохозяйственными товарами

В 90-е гг. на мировом рынке сложился ряд особенностей и факторов, влияющих на конъюнктуру сырьевых, сельскохозяйственных товаров и материалов.

Во-первых, наблюдается тенденция роста цен на сырьевые товары, материалы, а также топливо. В связи с неравномерностью распределения природных богатств по разным странам происходит оживление торговли топливом, сырьем, продовольственными товарами.

Во-вторых, более быстрыми темпами среди сырьевых товаров растет экспорт нефти, газа, пшеницы. За последние 20 лет произошел рост экспорта этих товаров в 2,8; 14; 2,5 раз соответственно.

В-третьих, в странах с развитой рыночной экономикой в 70-е и 80-е гг. реализован ряд специальных программ, направленных на целевое сокращение потребления энергии и материалов. США, Франция, Япония, Великобритания и другие страны добились существенных успехов в ресурсосбережении. Например, энергоемкость производства единицы валового национального продукта в США за последние 20 лет уменьшилась на 37%, в Японии - на 29%, во Франции - на 30%. Пробег автомобиля в США увеличился почти вдвое на одну и ту же величину топлива, в Англии - на 50%, в Японии - на 30%. Но сокращение этих показателей на единицу изделия не означает сокращения потребления на душу населения. И, конечно, благодаря росту численности населения потребность в сырье, материалах, топливе, продуктах имеет устойчивый характер.

В-четвертых, в мире наблюдается тенденция перевода ряда экологически опасных производств в развивающиеся страны, поэтому в них резко увеличивается производство стали, азотных удобрений, нефтехимических продуктов, цветной металлургии. И в связи с модернизацией сельского хозяйства и промышленности требуется увеличение поставок сырья в Китай, Индию, Пакистан, Турцию, Нигерию и другие страны.

В-пятых, увеличивается число долгосрочных соглашений на поставку важнейших видов сырья: до 15-20 лет и более. К этим видам сырья относятся: железная, марганцевая, хромовая, урановая руды, природный газ, фосфаты, бокситы, уголь. При этом используются соглашения типа "развитие - импорт" (или их называют компенсационными сделками). Импортер дает экспортеру долгосрочный кредит на разработку сырья и по мере его поступления кредитором происходит погашение кредита.

В-шестых, наблюдается еще одна особенность торговли сырьем и сельскохозяйственными товарами - активное влияние транснациональных

корпораций на ход, объемы, цены поставляемой продукции. Транснациональные корпорации контролируют 80-90% экспорта чая, какао, хлопка, табака, меди, железной руды, бокситов. Над каждым видом сырья контроль осуществляют 3-6 крупнейших транснациональных компаний мира.

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

Для защиты интересов экспортеров в мире уже создано около двадцати ассоциаций экспортеров сырьевых товаров, которые осуществляют коллективную политику контроля над добычей, торговлей и ценами. Классическим примером организации подобного рода может служить ОПЕК - Организация стран экспортеров нефти, созданная в 1960 г. и объединяющая в своем составе почти полтора десятка нефтедобывающих государств. Благодаря этому им удается получать значительное увеличение доходов от продажи нефти.

Правильное определение стратегии и тактики торговли сырьевыми и продовольственными товарами на основе использования наиболее рационального комплекса внешнеторговых операций и учета мировой конъюнктуры создают необходимые условия для успешной продажи этих товаров на мировом рынке.

Литература и контрольные вопросы к теме 9

Литература: [10, с. 147-150; 11, с. 291-304]

Вопросы:

1. Основные элементы экспортных, импортных операций.
2. Основные действия сторон при проведении реэкспортных и реимпортных операций.
4. Ассоциации экспортеров сырьевых товаров.
5. Особенности торговли товарами производственного назначения, машинами и оборудованием.
6. Дайте характеристику классификации промышленного и сельскохозяйственного сырья.
7. Назовите основные внешнеторговые операции зарубежных производителей и потребителей продукции, проходящей через экспортные и импортные фирмы.
8. Покажите схему взаимодействия производителей и потребителей продукции ТНК.
9. Охарактеризуйте семь основных особенностей и факторов, воздействующих на конъюнктуру сырьевых, сельскохозяйственных товаров и материалов.

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

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

12.Для чего используются буферные запасы и стабилизационные фонды?

13.Почему демилитаризация экономики способствует сохранению сырьевых товаров?

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

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

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

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

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

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

Список литературы

Нормативные документы

1. Гражданский кодекс РФ. Часть 1 и 2
2. Конституция РФ.
3. Закон РФ от 2 февраля 1992 г. № 2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле».
4. Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе».
5. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».
6. Федеральный закон от 16 июня 1995 г. № 101-ФЗ «О международных договорах РФ».
7. Федеральный закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ». Принят Государственной Думой 2 декабря 1998 г.
8. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ.
9. Таможенный кодекс РФ.

Основная

10. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов/ [Л.Е. Стровский и др.]; под ред. Л.Е. Стровского. - 3-е изд., перераб.и доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.

11. Прокушев, Е.Ф. «Внешнеэкономическая деятельность»: учебник /Е.Ф. Прокушев - 2-е изд., исправ. и доп. М.: «Дашков и К », 2015.

12. Ростовский, Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник/Ю.М. Ростовский.- М.: Экономистъ, 2015.

Дополнительная

13. Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения: учебник/ Е.Ф. Авдокушин.-М.: Юристъ, 2002.

14. Алексухин, В.А. Международный маркетинг: учеб. пособие/В.А. Алексухин.-М.:Изд. дом «Дашков и К0», 2000.

15. Балабанов, И.Т. Внешнеэкономические связи: учеб. пособие/И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов.-М.: Финансы и статистика, 2000.

16. Бахрамов, Ю.Т. Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента: учеб. пособие/Ю.Т. Бахрамов, В.В. Глухое.-СПб: Лань, 2001.

17. Блэк, С. Паблик-релейшнз: Что это такое/ С.Блэк; пер. с англ.- М.: Новости, 1990.

18. Буров, А.С. Международный маркетинг: УМО учеб.пособие./А.С. Буров.- М.: «Дашков и К0», 2004.

19. Бровкова, Е.Г. Внешнеэкономическая деятельность/Е.Г. Бровкова, И.П. Продиус. - Киев: Сирин, 2000.

20. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий: М.: Юрид. лит., 1994.

21. Внешнеэкономический толковый словарь /под ред. И.П. Фаминского. М.: ИНФРА, 2000.

22. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие /О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова; под ред. Е.П. Пузаковой. - М: Экономистъ, 2005.

23. Грачев, Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций: учебно-практическое пособие/Ю.Н. Грачев.- М.: ЗАО «Бизнес-школа», 2000.

24. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции/пер. с англ., 6-е изд. М: Дело. 1998.

25. Международный маркетинг: учеб. пособие/ под. ред. Н.И Перцовского - М: Высш. шк., 2001.

26. Матвеева, О.П. Организация и технология внешнеторговых операций: учеб.пособие/О.П. Матвеева.- М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000.

27. Международный менеджмент: учеб. пособие/ [С.Э. Пивоваров и др.] СПб: Питер, 2002.

28. Назаренко, В.М. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности/В.М. Назаренко, К.С. Назаренко.-М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
29. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. 2-е изд. переработанное и дополненное. - М: Высш. шк., 1995.
30. Основы внешнеэкономических знаний: учебник / под.ред. И.П. Фаминского.- 2-е изд. - М: Международные отношения, 1994.
31. Покровская, В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: учебник/ В.В. Покровская.- М: Юристъ, 1999.
32. Попов, С.Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга: учеб.пособие. изд. 3-е доп./С.Г. Попов.- М.: Ось-89, 2000.
- 33.Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебно-практическое пособие/Е.Ф. Прокушев.- М.: «Маркетинг», 1999.
34. Перар, Ж. Управление международными денежными потоками/Ж. Перар.- М.: Финансы и статистика, 1998.
35. Сутырин, С.Ф. Сотрудничество и конфликт в международных отношениях. Сборник учебных материалов: практикум / С.Ф. Сутырин, Н.А. Лопагин.- СПб.: Сентябрь, 2002.
36. Трухачев, В.И. Международные деловые переговоры: УМО. учеб. пособие, 3-е изд. перераб. /В.И. Трухачев.- М.: Финансы и статистика, 2005.
37. Черкасов, В.Е. Международные инвестиции: учебно-практич.пособие/В.Е. Черкасов.- М.: Дело, 1999.
38. Шиффман, С. Техника заключения сделок: методики, которые действуют /С. Шиффман, пер. с англ. М.М. Веселковой.-М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003.

Учебное издание

Абрамова Елена Анатольевна

Управление и организация внешнеэкономической деятельности

Учебное пособие

Редактор В.Л. Родичева

Подписано в печать 18.05.2016. Формат 60×84 1/16 Бумага писчая.
Усл. печ. л. 4,65. Уч.-изд. л.5,16. Тираж 50 экз. Заказ

Ивановский государственный
химико-технологический университет

Отпечатано на полиграфическом оборудовании
кафедры экономики и финансов «ИГХТУ»
153000, г. Иваново, Шереметевский пр. 7