



НОМОФАБЕР

О.Н. Воронкова
Е.Н. Пузакова

Внешнеэкономическая деятельность



 ЭКОНОМИСТЪ



HOMO FABER

Рекомендовано Учебно-методическим
объединением по образованию в области
финансов, учета и мировой экономики
в качестве учебного пособия для студентов,
обучающихся по специальностям:
060400 «Финансы и кредит»,
060500 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
060600 «Мировая экономика»

О.Н. Воронкова
Е.П. Пузакова

Анал. С. С. Р. 2007

Внешиэкономическая деятельность: организация и управление

учебное пособие

Под редакцией
кандидата экономических наук,
профессора Е.П. Пузаковой



Москва

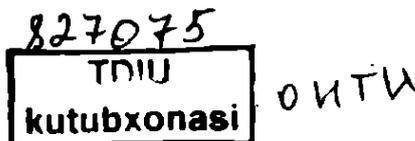
ЭКОНОМИСТЪ

2006

УДК 339.9(470+571)(07)
ББК 65.298(2Рос)я7
В75

Рецензенты:

кафедра мировой экономики и международных отношений
Ростовского государственного университета
(зав. кафедрой д-р экон. наук, проф. *А. Ю. Архипов*);
д-р экон. наук, проф. *В. М. Воронин*;
канд. экон. наук, доц. *Н. В. Соковина*



Воронкова, О. Н., Пузакова, Е. П.
В75 Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление : учеб. пособие / под ред. проф. Е. П. Пузаковой. — М. : Экономика, 2006. — 495 с.

ISBN 5-98118-102-8 (в пер.)

Агентство СІР РГБ.

В пособии рассмотрены основы внешнеэкономической деятельности, организация и управление ВЭД на предприятии, внешнеторговый контракт, организация и техника внешнеторговых операций, государственное регулирование в сфере внешнеэкономической деятельности. Приведены примеры схем реализации различных видов внешнеэкономических сделок.

Для студентов экономических вузов и факультетов, аспирантов, преподавателей. Будет полезно в практической работе фирм, ведущих внешнеторговую деятельность.

УДК 339.9(470+571)(07)
ББК 65.298(2Рос)я7

В оформлении переплета использован фрагмент картины
Энтони Брунелли «Старый квартал «Ханой» 2000 г.

ISBN 5-98118-102-8

© «Экономика», 2005
© Воронкова О. Н., Пузакова Е. П., 2005

Оглавление

Введение	11
Раздел I. КОМПЛЕКСНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ СТРАНЫ	
Глава 1. Классификация и сущность внешнеэкономических категорий	15
1. Внешнеэкономическая сфера страны	15
2. Виды и формы, субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности	17
3. Этапы интернационализации деятельности предприятия и их характеристика	21
Глава 2. Роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики	25
1. Функции внешнеэкономической сферы в социально-экономическом развитии страны	25
2. Направления воздействия внешнеэкономического фактора на национальную экономику	26
Раздел II. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Глава 3. Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности	35
1. Начало осуществления российскими предприятиями внешнеторговой деятельности и порядок ее регистрации	35
2. Особенности деятельности коммерческих организаций с иностранными инвестициями, их филиалов и представительств на территории Российской Федерации	38
3. Порядок создания предприятий за рубежом с участием российского капитала	43
Глава 4. Внешнеэкономическая стратегия предприятия	49
1. Сущность и методические основы планирования ВЭД предприятия	49
2. Целевая функция ВЭД предприятия	55
3. Преимущества и риски внешнеэкономического сотрудничества	58
Глава 5. Оценка конкурентоспособности предприятия и его продукции на внешнем рынке	62
1. Сущность и методика оценки конкурентоспособности товара и производителя	62

2. Качество как основа конкурентоспособности продукции на мировом рынке и способы его подтверждения	64
3. Идентификация продукции и ее значение в международной практике.	74
Глава 6. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности предприятия	79
1. Способы внешнеторгового ценообразования и их характеристика	79
2. Определение цены на экспортную продукцию и его этапы	82
Глава 7. Международный маркетинг и его роль во внешнеэкономической деятельности предприятия	92
1. Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия	92
2. Особенности разработки маркетингового комплекса предприятия при работе на внешних рынках.	99
Глава 8. Выбор партнера во внешнеэкономической деятельности предприятия	102
1. Выбор иностранного партнера: методика и факторы, его определяющие	102
2. Информационное обеспечение поиска иностранного контрагента	104
3. Этапы переговорного процесса с зарубежным партнером и учет его национальных особенностей.	110
Глава 9. Организация управления ВЭД предприятия.	116
1. Сущность и формы организации управления ВЭД на предприятии.	116
2. Анализ различных структур управления ВЭД предприятий и функциональных обязанностей их специалистов	119
Глава 10. Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями	127
1. Роль банков в ВЭД предприятий	127
2. Работа участника ВЭД с транспортными компаниями по организации международных перевозок.	132
3. Схема взаимоотношений предприятия со страховыми компаниями в ВЭД.	142
4. Взаимодействие участника ВЭД с таможенными брокерами	147
Глава 11. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия	153
1. Методика и показатели оценки эффективности внешнеторговой деятельности предприятия	153
2. Особенности оценки экономической эффективности создания КОИИ	161

**Раздел III. КОНТРАКТ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ
ТОВАРОВ КАК ОСНОВНОЙ ДОКУМЕНТ
ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Глава 12. Теоретические и нормативные правовые основы международных контрактов	167
1. Сущность, структура, виды и функции международных контрактов	167
2. Венская конвенция (1980 г.) о договорах международной купли-продажи товаров и ее значение	171
3. ИНКОТЕРМС-2000 и его значение для заключения внешнеторговых контрактов.	174
4. Гражданский кодекс РФ как нормативный документ при заключении международных контрактов российскими участниками ВЭД	178
5. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в Российской Федерации	181
Глава 13. Содержание условий внешнеторгового контракта	185
1. Коммерческие условия контракта международной купли-продажи товаров.	185
2. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта	195
3. Транспортные условия в контракте	200
4. Другие условия контрактов международной купли-продажи товаров: страхование, рекламации, санкции, форс-мажор, арбитраж	204
5. Специфические статьи внешнеторгового контракта	210
Раздел IV. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ	
Глава 14. Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы	217
1. Виды внешнеэкономических операций	217
2. Система унифицированных внешнеторговых документов ООН	218
3. Основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание	223
Глава 15. Организация и техника экспортно-импортных операций при прямых связях между контрагентами	231
1. Организация и техника экспортных операций	231
2. Модель торговой сделки по экспорту при прямых связях между контрагентами	233
3. Организация и техника импортных операций	236
4. Схема осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами	238
Глава 16. Особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников	241
1. Формы торгового посредничества во внешнеэкономических сделках.	241

2. Нормативная правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере	246
3. Особенности контрактного оформления различных видов посреднических услуг в международной практике	252
4. Схема экспортной сделки с участием торговых посредников	255
Глава 17. Особенности организации внешнеэкономических операций на организованных международных сырьевых рынках	258
1. Организация и техника проведения международных торгов	258
2. Техника проведения и организационные формы международных товарных аукционов	260
3. Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах	262
4. Техника заключения сделок на международных выставках и ярмарках	265
Глава 18. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по основным товарным группам	269
1. Особенности организации международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами.	269
2. Специфика документального оформления экспортно-импортных операций по поставке товаров массового спроса	273
3. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по поставке машинотехнической продукции	276
Глава 19. Организация и техника международной торговли услугами	282
1. Международный лизинг и его контрактное оформление	282
2. Организация и техника операций международного туризма	295
3. Особенности организации международного инжиниринга	306
4. Международные услуги по техническому обслуживанию производства и их контрактное оформление	314
Глава 20. Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности	324
1. Объекты интеллектуальной собственности и их характеристика	324
2. Структура и содержание договоров международной купли-продажи лицензий	326
Глава 21. Организация современных форм промышленного сотрудничества	332
1. Основные виды и организационные формы международного производственно-технического сотрудничества.	332
2. Важнейшие условия договора долгосрочной международной производственной кооперации	334
Глава 22. Организация и техника международных встречных операций	337
1. Виды международных встречных операций	337
2. Особенности контрактного оформления международных встречных операций	339
3. Схема осуществления международной бартерной операции	341

**Раздел V. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Глава 23. Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности	347
1. Изменение экономических функций государства в переходной экономике России	347
2. Модели внешнеэкономических связей страны и типы государственного вмешательства во внешнеэкономическую сферу	350
3. Структура механизма государственного регулирования ВЭД и характеристика его элементов	352
4. Целевая функция системы государственного регулирования ВЭД	356
5. Внешнеэкономическая политика государства и ее составляющие	360
Глава 24. Субъекты государственного регулирования и управления ВЭД в Российской Федерации и их функции	364
1. Классификация субъектов государственного регулирования и управления ВЭД в Российской Федерации	364
2. Система управления ВЭД на федеральном уровне и функции ее институтов	364
3. Система регулирования и управления ВЭД на региональном уровне	373
4. Общественные организации, содействующие развитию ВЭД, и направления их деятельности	383
Глава 25. Правовые основы государственного регулирования ВЭД в Российской Федерации	394
1. Сущность и структура правового регулирования внешнеэкономической сферы в Российской Федерации	394
2. Международные акты как составляющая российской правовой системы регулирования ВЭД	395
3. Сущность и сферы использования международных обычаев и судебной практики	396
4. Российское законодательство государственного регулирования ВЭД	397
Глава 26. Правовое регулирование внешнеторгового сотрудничества Российской Федерации	402
1. Внешнеторговая политика страны и ее законодательная база	402
2. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД в России	406
3. Система нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности	411
4. Особенности законодательного обеспечения государственного регулирования внешней торговли услугами	420
Глава 27. Правовое регулирование валютно-финансовых отношений	426
1. Валютная политика государства и ее составляющие	426

2. Система валютного регулирования и контроля за внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации . . .	429
Глава 28. Регулирование притока иностранных инвестиций в Российской Федерации . . .	450
1. Формы привлечения иностранных инвестиций в Российской Федерации и их правовая регламентация . . .	450
2. Международное инвестиционное сотрудничество на условиях концессии . . .	454
3. Лизинг как форма международного инвестиционного сотрудничества и правовые основы его реализации в Российской Федерации . . .	460
4. Правовая регламентация особых экономических зон в России . . .	462
Глава 29. Российская специфика регулирования международного научно-технического и инновационного сотрудничества . . .	470
1. Особенности и инструменты государственного регулирования участия страны в международном научно-техническом сотрудничестве . . .	470
2. Внешнеэкономические аспекты научно-технической и инновационной политики российского государства . . .	472
Глава 30. Особенности регулирования внешнеэкономических отношений с партнерами из стран ближнего зарубежья . . .	480
1. Состояние и проблемы взаимодействия Российской Федерации со странами СНГ . . .	480
2. Регулирование внешнеэкономических связей между участниками СНГ . . .	483
3. Регулирование прогрессивных форм ВЭД между партнерами из СНГ . . .	488
Рекомендуемая литература . . .	493

Введение

В предлагаемом вниманию читателей пособии изложены теоретические основы и практические методики организации и осуществления как внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в целом, так и различных видов внешнеэкономических сделок в современном правовом поле мировой экономики и экономики Российской Федерации.

Пособие состоит из пяти разделов.

В первом разделе показаны место ВЭД в системе категорий национальной и мировой экономики и ее роль в социально-экономическом развитии страны.

Во втором разделе раскрыто содержание процессов организации и управления ВЭД на предприятии, включающих в себя: создание системы определенных взаимоотношений ее участников с зарубежными партнерами и коммерческими банками, таможенными и налоговыми органами, транспортными и страховыми компаниями; разработку внешнеэкономической, ценовой и маркетинговой стратегии; оценку конкурентоспособности предприятия и его продукции на внешнем рынке и эффективности его ВЭД; создание внутрифирменной системы управления ВЭД.

Третий раздел посвящен рассмотрению сущности, форм, структуры, содержания, нормативных правовых основ и методологических принципов разработки базового документа — контракта международной купли-продажи товаров.

Четвертый раздел дополняет предыдущий раскрытием особенностей контрактного оформления внешнеторговых сделок с учетом специфики товаров различных товарных групп (сырьевых и продовольственных, товаров массового спроса, машинотехнической продукции), сделок в сфере международной торговли услугами (международного лизинга, инжиниринга, туризма, технического обслуживания), современных форм международного промышленного сотрудничества и международных встречных операций. Основан на международной нормативной правовой базе и раскрывает процесс организации и техники каждой из вышеназванных внешнеэкономических операций.

Завершает работу пятый раздел, посвященный государственному регулированию ВЭД в Российской Федерации, где раскрыты система, субъекты, правовые основы и содержание процесса регулирования в России как ВЭД в целом, так и ее отдельных видов — внешней торговли, валютно-финансовых отношений, международного научно-технического, инновационного и производственно-инвестиционного сотрудничества.

Авторы сознательно пошли на объединение четырех специальных дисциплин Государственного образовательного стандарта по специальности «Мировая экономика» (одноименных с названиями второго, третьего, четвертого и пятого разделов) в одном пособии, преследуя две цели: 1) создать у читателя целостное впечатление о ВЭД как особом виде предпринимательской деятельности, осуществляемой в разнообразных формах, оформляемой особыми документами, имеющей специфическую международную и российскую нормативную правовую базу; 2) вооружить читателя знанием основ, вариантов и отдельных нюансов организации, управления и регулирования ВЭД, начиная с момента регистрации предприятия, поиска иностранного партнера и заключения с ним контракта и заканчивая исполнением договора и расчетом экономической эффективности проведенных внешнеэкономических сделок с учетом специфики последних.

В последнее десятилетие в нашей стране вышел ряд значимых учебников и учебных пособий по теории и практике организации ВЭД: И. Н. Герчиковой, Ю. Н. Грачева, С. И. Долгова, И. И. Кретьева, В. В. Покровской, Э. Т. Рубинской, Л. Е. Стровского, Б. И. Синецкого, И. П. Фаминского и др. Отдельные аспекты ВЭД глубоко раскрыты в трудах В. А. Алексунина, О. П. Матвеевой, Е. Ф. Прокушева, Л. А. Феоновой и др. В настоящем пособии авторы попытались дать широкую картину взглядов экономистов на процессы организации и управления ВЭД в рамках собственного методологического подхода и понимания проблемы.

**Раздел I. КОМПЛЕКСНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ
О ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
СФЕРЕ СТРАНЫ**

Содержание раздела I

Глава 1. Классификация и сущность внешнеэкономических категорий

Глава 2. Роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики

Раздел I. Комплексное представление о внешнеэкономической сфере страны

Глава 1. Классификация и сущность внешнеэкономических категорий

1. Внешнеэкономическая сфера страны • 2. Виды и формы, субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности • 3. Этапы интернационализации деятельности предприятия и их характеристика

1. Внешнеэкономическая сфера страны

Развитие внешнеэкономической сферы любой страны связано с активизацией мирохозяйственного взаимодействия в рамках мировой экономики, с одной стороны, и развитием внешнеэкономической деятельности (ВЭД) фирм и внешнеэкономических связей (ВЭС) регионов национальных экономик — с другой. Поэтому для описания внешнеэкономической сферы страны как комплексной системы экономических категорий, по мнению авторов, необходимо выделить четыре уровня исследования экономики:

- микроэкономики — уровня хозяйствующих субъектов;
- мезоэкономики — уровня регионов, являющихся субъектами РФ;
- макроэкономики — уровня национальной экономики;
- мегаэкономики — уровня мировой экономики.

На *микроуровне* определяющими внешнеэкономическую сферу категориями являются такие, как «внешнеэкономическая деятельность», «внешнеэкономическая операция», «внешнеэкономическая сделка», «внешнеэкономический потенциал».

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) предприятия (фирмы) — это сфера его хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом на внешний рынок.

Внешнеэкономическая операция — комплекс экономических, валютно-финансовых, организационно-правовых и технических действий по подготовке, заключению и исполнению внешнеэкономических сделок в целом.

Внешнеэкономическая сделка — договор (соглашение) между двумя и более фирмами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества товаров и (или) услуг в соответствии с согласованными условиями.

Внешеэкономический потенциал предприятия — совокупность его собственных и привлеченных ресурсов (трудовых, финансовых, технологических, информационных и др.), позволяющая производить конкурентоспособные товары и услуги для внешних рынков.

На *мезоуровне* категориями внешнеэкономической сферы являются «внешнеэкономические связи региона», «внешнеэкономический потенциал региона», «внешнеэкономический комплекс региона».

Внешнеэкономические связи регионов России — составная часть внешнеэкономических отношений Российской Федерации, которые осуществляются субъектами РФ в соответствии с Конституцией РФ и соглашениями о разделении полномочий, самостоятельно или совместно с федеральным центром.

Внешнеэкономические связи регионов России, с одной стороны, объединяют ВЭД предприятий и организаций региона в различных формах, а с другой — отражают усилия местных администраций по созданию законодательной базы и благоприятного внешнеэкономического климата в регионе.

Внешнеэкономический потенциал региона — совокупность ресурсов местного и иностранного происхождения (природных, трудовых, финансовых, технологических, информационных), способных участвовать в производстве материальных благ и услуг, обладающих межстрановой мобильностью.

Внешнеэкономический комплекс региона представляет собой совокупность предприятий различных отраслей и подотраслей региональной экономики, осуществляющих ВЭД в различных формах; органы государственной федеральной и региональной власти, координирующие и регулирующие ВЭД; общественные объединения и организации, содействующие ее развитию.

На *макроэкономическом уровне* для описания внешнеэкономической сферы страны целесообразно использовать категории «внешнеэкономические отношения», «внешнеэкономический потенциал страны», «внешнеэкономический комплекс страны».

Внешнеэкономические отношения — это система экономических отношений одной страны с другими, включающая внешнюю торговлю, внешнее кредитование и заимствование, привлечение внешних инвестиций и направление инвестиций за рубеж, участие в международной кооперации производства, подрядном сотрудничестве, реализации совместных научно-исследовательских программ и т.п. Показателями степени развития и состояния внешнеэкономических отношений страны являются ее экспортная и импортная квота, сальдо внешнеторгового, платежного и расчетного балансов, баланса движения капиталов и др.

Внеэкономический потенциал страны — это совокупность находящихся в ее распоряжении ресурсов национального и иностранного происхождения, обеспечивающих ее внешнеэкономические отношения.

Внеэкономический комплекс страны — совокупность отраслей, подотраслей, предприятий и организаций, систематически производящих и реализующих экспортные ресурсы всех видов, потребляющих импортные товары и (или) услуги и осуществляющие все виды ВЭД, а также государственные органы федерального и регионального уровней, координирующие и регламентирующие ВЭД; общественные организации, содействующие ее развитию.

На *мегауровне* категории внешнеэкономической сферы отдельных стран трансформируются в такие категории мирового хозяйства, как «международные экономические отношения», «ресурсы мировой экономики», «международное разделение труда».

Международные экономические отношения (МЭО) — это система экономических отношений между национальными хозяйствами отдельных стран в рамках мировой экономики в форме международных торговли товарами и услугами, валютно-финансовых и кредитных отношений, трудовой миграции, производственного и научно-технического сотрудничества.

Ресурсы мировой экономики — это совокупность природных, трудовых, капитальных, предпринимательских, научных ресурсов всех стран мира.

Международное разделение труда (МРТ) — способ организации мирового хозяйства, при котором предприятия различных стран специализируются на производстве определенных товаров и услуг, а затем обмениваются ими.

Все вышеописанные категории тесно взаимосвязаны между собой (рис. 1.1). Так, в основе МРТ лежит внешнеэкономический комплекс (предприятия, региона, страны), ресурсы мировой экономики включают в себя внешнеэкономические потенциалы стран и, естественно, регионов, а международные экономические отношения аккумулируют в себе внешнеэкономические взаимоотношения стран.

2. Виды и формы, субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности

ВЭД предприятия может осуществляться в различных видах и формах (табл. 1.1). Охарактеризуем основные виды ВЭД.

Внешняя торговля — это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами и услугами.



Рис. 1.1. Категории внешнеэкономической сферы и их взаимосвязи

Международное инвестиционное сотрудничество — это помещение денежных средств фирм в зарубежные финансовые активы (акции, другие ценные бумаги) для получения процентов и дивидендов, а также в материальные и нематериальные активы, от которых в будущем ожидается полезный эффект.

Международное производственно-техническое сотрудничество — скоординированная или совместная (обычно долговременная) производственно-техническая деятельность партнеров из разных стран, основанная на разделении производственных программ и взаимовыгодном сотрудничестве.

Международное научно-техническое сотрудничество — совместная разработка фирмами из разных стран научно-технических проблем, взаимный обмен научными достижениями, производственным опытом и подготовка квалифицированных кадров.

Таблица 1.1

Виды и формы ВЭД

Виды ВЭД	Формы ВЭД
Внешняя торговля	<ul style="list-style-type: none"> — экспорт — импорт — бартерные сделки — компенсационные сделки
Международное инвестиционное сотрудничество	<ul style="list-style-type: none"> — прямые зарубежные (иностранные) инвестиции — портфельные инвестиции — кредитные соглашения — международный финансовый лизинг — совместное производство в рамках совместного предприятия
Международное производственно-техническое сотрудничество	<ul style="list-style-type: none"> — международная производственная кооперация — совместное сооружение промышленных объектов — совместные производственные программы — подрядное сотрудничество
Международное научно-техническое сотрудничество	<ul style="list-style-type: none"> — купля-продажа патентов и лицензий — совместные научные исследования — оказание технической помощи — обучение персонала — франчайзинг — оказание консультационных инжиниринговых услуг
Международные валютно-финансовые и кредитные отношения	<ul style="list-style-type: none"> — предоставление кредитов и займов — проведение международных расчетов — купля-продажа валюты — купля-продажа ценных бумаг

Международные валютно-финансовые и кредитные отношения — совокупность операций, обеспечивающих различные виды ВЭД предприятий из разных стран международными расчетами, куплей-продажей валюты, кредитованием по заключенным внешнеэкономическим

сделкам, а также самостоятельные операции на мировых финансовых и валютных рынках в целях извлечения прибыли на курсовой разнице и разнице ставок по ценным бумагам и кредитам.

Рассмотрев основные виды и формы ВЭД, ее можно представить как совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций фирм и других бизнес-структур, связанных с проведением внешнеторговых сделок, участием в международном инвестиционном, производственном, научном, техническом сотрудничестве, международных валютно-финансовых отношениях.

Содержание, организация и техника основных форм ВЭД будут рассмотрены в разделе IV учебника.

Поскольку ВЭД — категория уровня хозяйствующего субъекта, то ее главными субъектами являются фирмы, предприятия, организации.

Фирма — это обособившаяся в процессе общественного разделения труда хозяйственная единица, зарегистрированная в соответствующей правовой форме. В качестве юридически самостоятельных фирм могут выступать хозяйственные единицы отдельных отраслей экономики с различной концентрацией капитала и производства, разнообразных форм собственности и правовых форм, с разной национальной принадлежностью.

Фирмы классифицируются по ряду критериев.

1. *По виду хозяйственной и внешнеэкономической деятельности и характеру операций:*

- промышленные;
- сельскохозяйственные;
- агропромышленные;
- торговые;
- транспортные;
- страховые;
- транспортно-экспедиторские;
- инжиниринговые;
- туристские;
- лизинговые;
- рекламные;
- другие.

2. *По организационно-правовой форме:*

а) *коммерческие организации:*

- хозяйственные товарищества и общества — общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственно-

стью, открытое акционерное общество, закрытое акционерное общество;

- производственные кооперативы (артели);
- государственные муниципальные унитарные предприятия: казенные предприятия, предприятия на праве полного хозяйственного ведения;

б) *некоммерческие организации:*

- потребительские кооперативы;
- общественные организации;
- объединения (ассоциации и союзы).

3. *По характеру собственности:*

- частные;
- государственные;
- государственно-частные;
- кооперативные.

4. *По принадлежности капитала и контролю:*

- национальные;
- иностранные;
- смешанные.

5. *По сфере деятельности:*

- национальные;
- международные.

Объекты ВЭД — товары, услуги, технологии, капиталы, которые под управляющим воздействием субъектов вовлекаются в процессы межстранового перемещения.

3. Этапы интернационализации деятельности предприятия и их характеристика

Использование в практической деятельности предприятий выделенных видов и форм внешнеэкономического взаимодействия с иностранными партнерами предполагает проведение продуманной поэтапной политики присутствия на внешних рынках.

В соответствии с предложенной классификацией ВЭД процесс интернационализации деятельности фирмы может быть разделен на два этапа:

1) *внешнеторговая экспансия* — экспорт товаров и услуг, продажа технологии;

2) *зарубежное инвестирование*, принимающее определенные формы создания собственной сбытовой и производственной сети (рис. 1.2).

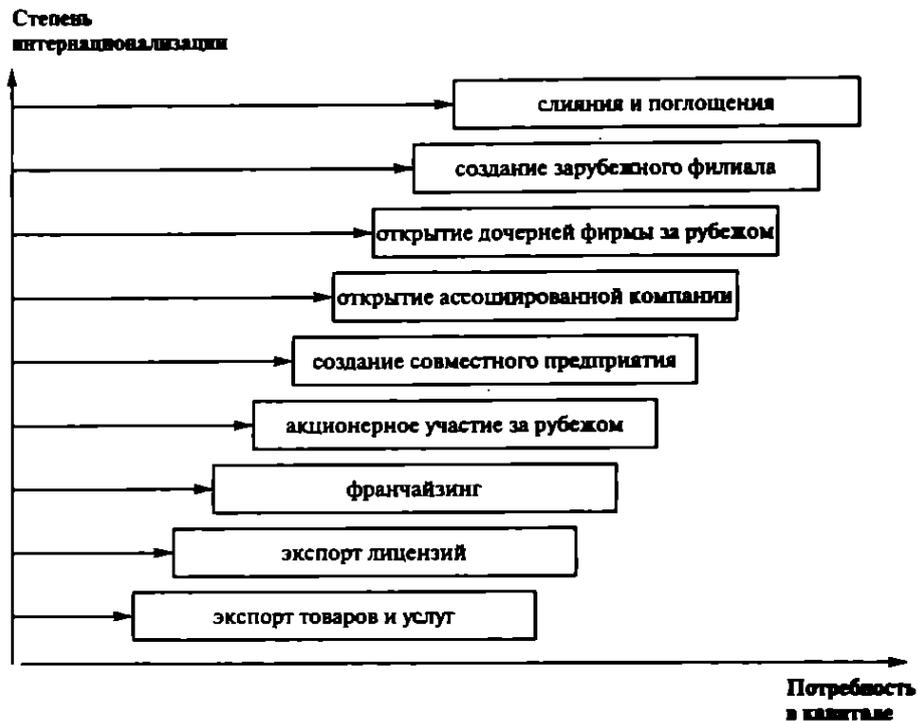


Рис. 1.2. Модель последовательной интернационализации деятельности фирмы

Ориентированная на расширение сбыта за рубежом данная модель отражает последовательное дополнение первой формы интернационализации — товарного экспорта — новыми формами международной предпринимательской деятельности.

Экспорт лицензий означает продажу за рубеж изобретений, зарегистрированных промышленных образцов, авторских прав, технических ноу-хау, ноу-хау менеджмента и маркетинга.

Передача лицензии на использование товарной марки в международной практике получила название «франчайзинг», когда франчайзи ведет свою предпринимательскую деятельность, используя имя, товарные знаки, систему организации бизнеса франчайзера.

Акционерное участие за рубежом — приобретение акций и других ценных бумаг зарубежных предприятий.

Совместные предприятия характеризуются тем, что уставный капитал, предпринимательский риск и прибыль распределяются между партнерами из разных стран в соответствии с уставом.

В ассоциируемой (зависимой) компании инвестор владеет менее 50% капитала, в дочерней фирме за рубежом — более 50%, а в зарубежном филиале — 100% капитала.

При этом в круг задач ассоциированной компании может входить организация сбыта продукции инвестора, дочерней компании — обеспечение головной компании иностранным сырьем и материалами, производство и сбыт продукции. Филиал же осуществляет все или большую часть функций иностранного инвестора, в том числе и представительские.

Слияния и поглощения как форма международного предпринимательства — альтернатива созданию зарубежных фирм инвестора. Преимущества покупки иностранной фирмы состоят в том, что, во-первых, заимствуются уже существующие структуры и сети поставок, производства и сбыта, во-вторых, усиливается конкурентная позиция покупателя на мировом рынке.

На разных этапах интернационализации фирмы можно использовать различные комбинации действий, каждая из которых связана с различными затратами, риском и эффектом. Поэтому последовательность проникновения на зарубежные рынки российских предприятий должна быть обоснована сопоставлением затрат при вхождении на рынок и привлекательностью инвестирования (рис. 1.3).

Затраты при вхождении на рынок ↑	высокие	Франчайзинг	Сборочное производство (трансплантация)	Полностью собственное предприятие за границей
	средние	Контракты по продаже лицензий, ноу-хау	Промышленная кооперация (подрядное производство)	Совместное предприятие на паритетных началах
	низкие	Экспорт через агентов	Управление по контракту	Экспортная продажа через собственное представительство
		низкая	средняя	высокая
		→ Привлекательность инвестирования		

Рис. 1.3. Матрица выбора способа присутствия за рубежом

Таким образом, предприятие как главное звено внешнеэкономического комплекса, осуществляющее ВЭД в различных видах и фор-

мах, формирует приоритеты своего долгосрочного развития и реализует их посредством интернационализации своей деятельности, обеспечивая устойчивую коммерческую эффективность функционирования.

Вопросы для самопроверки

1. Какими категориями описывается внешнеэкономическая сфера на микро-, мезо-, макро-, мегауровнях?
2. В чем заключается содержание ВЭД?
3. Охарактеризуйте взаимосвязи внешнеэкономического потенциала страны и ресурсов мировой экономики; внешнеэкономического комплекса страны и международного разделения труда.
4. Назовите и охарактеризуйте основные виды ВЭД.
5. Чем форма ВЭД отличается от вида?
6. Кто может быть субъектом ВЭД?
7. Охарактеризуйте содержание основных этапов последовательной интернационализации деятельности фирмы.
8. Какие критерии определяют выбор ступени интернационализации предприятия?

Глава 2. Роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики

1. Функции внешнеэкономической сферы в социально-экономическом развитии страны • 2. Направления воздействия внешнеэкономического фактора на национальную экономику

1. Функции внешнеэкономической сферы в социально-экономическом развитии страны

Развитие внешнеэкономической сферы любой страны рассматривается как фактор, дополняющий и стимулирующий внутреннюю экономическую динамику посредством переплетения национального и мирового воспроизводственных процессов, что в конечном итоге ведет к повышению уровня и качества жизни населения.

Функции внешнеэкономической сферы страны:

- 1) организация и обслуживание международного обмена природными ресурсами и результатами труда в их вещественной и стоимостной формах;
- 2) международное признание потребительской стоимости продуктов МРТ;
- 3) организация международного денежного обращения;
- 4) повышение ВВП страны и на этой основе рост благосостояния нации.

Таким образом, выстраивается причинно-следственная связь: через механизм внешнеэкономических отношений спрос на товары и услуги мирового рынка переносится на внутренний рынок отдельного государства. Это вызывает потребность в развитии производительных сил, что, в свою очередь, способствует развитию промышленности, сельского хозяйства, торговли, сферы услуг и финансовых учреждений. Далее развитие внутреннего рынка страны приводит к опережению объема предложения над объемом спроса внутри государства, что вызывает расширение внешнеэкономических операций, удешевление стоимости капитала и снижение издержек производства обращения.

Следовательно, влияние ВЭД на национальное социально-экономическое развитие укладывается в следующую схему (рис. 2.1).

Обобщенным результатом развития внешнеэкономической сферы страны являются:

- экономия народно-хозяйственных затрат;
- ускорение НТП;



Рис. 2.1. Схема влияния внешнеэкономического фактора на социально-экономическое развитие страны

- прогрессивные структурные сдвиги в национальной экономике;
- рост национального дохода страны;
- рост уровня жизни населения.

2. Направления воздействия внешнеэкономического фактора на национальную экономику

С позиций национальной экономики следует проводить оценку эффективности народно-хозяйственной и макроэкономической форм внешнеэкономических отношений с другими странами, учитывая, что сферой возникновения эффекта выступает внутренняя среда фирм и национальных экономик, а сферой проявления полученной эффективности — внешняя экономическая среда.

Эффективность — экономическая категория, суть которой заключается в сопоставлении результатов деятельности, прежде всего производственной и хозяйственной, и затрат различных факторов, необходимых для ее постоянного возобновления.

Исходя из схемы общественного воспроизводства конечным критерием народно-хозяйственной эффективности является качество жизни населения страны, достигаемое посредством:

- установления связей с мировым сообществом;

- обеспечения безопасности страны;
- регулирования структур воспроизводства отраслей народного хозяйства и органов управления;
- установления рациональных нормативов ресурсосбережения через факторы производства;
- формирования эффективной инвестиционной политики;
- формирования и осуществления социальной политики;
- создания через факторы производства и инвестиции оптимальной структуры воспроизводства (рис. 2.2).

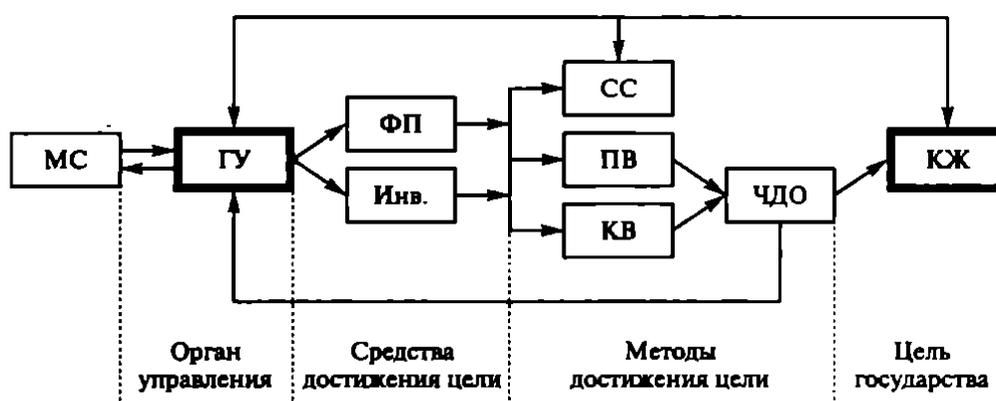


Рис. 2.2. Укрупненная схема общественного воспроизводства:
 МС — мировое сообщество; ГУ — государственное управление; ФП — факторы производства; Инв. — инвестиции; СС — социальная сфера; ПВ — простое воспроизводство; КВ — конкурентоспособное воспроизводство; ЧДО — чистый доход общества; КЖ — качество жизни населения страны

Эффект от развития внешнеэкономических связей страны проявляется в сферах:

а) *бюджетной* — за счет притока таможенных платежей от экспорта (импорта) товаров и услуг; увеличения налоговых платежей экспортно-ориентированных и совместных с иностранным капиталом предприятий;

б) *инвестиционной* — за счет притока иностранных инвестиций и увеличения инвестиций отечественных (от экспорта);

в) *производственной* — за счет модернизации технологической и производственной базы (при импорте оборудования, торговле лицензиями, организации совместных предприятий, международном финансовом лизинге);

г) *социальной* — за счет увеличения занятости при наращивании экспортного производства, открытии совместных предприятий.

В результате повышается производительность и конкурентоспособность производства, наблюдается экономический рост, более полно удовлетворяются потребности населения, растет престиж страны в мировой экономике.

В целом, анализируя воздействие внешнеэкономического фактора на национальную экономику на макро- и микроуровнях, можно выявить *прямой эффект* — в бюджетной сфере; *прямой и косвенный* — в производственно-инвестиционной и *косвенный* — в социальной. Для определения эффекта, по мнению авторов, целесообразно использовать методику оценки внешнеэкономического эффекта для национальной и региональной экономик, предложенную К.В. Торчковым [2, с. 247—249].

Известно, что экономический рост зарождается на стадии производства, определяющим фактором развития которой выступает основной капитал. Согласно производственной функции Коба — Дугласа, представляющей одно из основных соотношений эконометрики, объем произведенного продукта P зависит от основного капитала (объема инвестиций) K и занятых в производстве трудовых ресурсов L , т.е. $P = P(K, L)$ и растет при увеличении факторов производства.

При этом следует учитывать, что активность инвестиционных ресурсов как экономического фактора предопределяется также их уникальным свойством — «мультипликационным эффектом»: вложение в одну из отраслей, например в строительство, вызывает необходимость в строительных машинах, материалах, рабочих. В итоге возникает неизбежный вторичный поток инвестиций в производство строительных материалов, строительного оборудования, в подготовку рабочих строительных специальностей. Вторичный поток инвестиций, в свою очередь, вызывает необходимость вложений в производство конструкционных материалов для строительного оборудования, в добычу сырья для производства строительных материалов, т.е. имеет место мультипликативный эффект.

Применяя данный подход к оценке эффективности ВЭД для условий транзитивной экономики и целей стратегического планирования ВЭД, важно разделить данную эффективность ($\mathcal{E}_{\text{вэд}}$) на «фискальную» ее часть (от валютного и таможенного регулирования, налогообложения ВЭД) и «инвестиционную» эффективность в виде приращения продукта (DP_q) в технологически или кооперационно связанных отраслях за счет эффекта мультипликатора:

$$\mathcal{E}_{\text{вэд}} = \mathcal{E}_{\text{фиск}} + \mathcal{E}_{\text{инв}}$$

Тогда «инвестиционную» эффективность ВЭД, эффективность перелива капитала из внешнеэкономической сферы в отрасли экономи-

ки можно рассматривать как некоторую функцию F , связывающую приращение продукта q -й отрасли, в которую инвестированы финансовые ресурсы из сферы ВЭД, с величиной дополнительных капиталовложений (ΔK_q) и приращением числа рабочих мест в отрасли (ΔL_q):

$$\mathcal{E}_{\text{вэд инв.}} = (\Delta P_q) = F(\Delta K_q, \Delta L_q).$$

Эффект мультипликатора, обеспеченный вторичным, третичным и другими потоками инвестиций, которые прямо не связаны с ВЭД, тем не менее отражается в оценке «инвестиционной» эффективности ВЭД как первичный поток инвестиций от ВЭД:

$$\begin{aligned} \Delta P_1 &= \Delta P_1 + \Delta P_2 + \dots + \Delta P_m, \\ \Delta P_1 &> \Delta P_2 > \dots > \Delta P_m, \end{aligned}$$

где P_1, P_2, \dots, P_m — приращение продукта в первичной, вторичной и т.д. связанных отраслях;

m — количество стадий технологических переделов или кооперационных межотраслевых связей.

В общем случае такая эффективность может оцениваться следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{вэд}} = \sum_{q=1}^Q \Delta P_q(\Delta K_q, \Delta L_q),$$

где P_q — приращение отраслевого продукта при переливе капитала K_q от ВЭД хозяйствующих субъектов в q -ю отрасль;

Q — количество рассматриваемых отраслей.

Несмотря на то что экономический рост зарождается на стадии производства, после прохождения всех стадий воспроизводственного процесса он материализуется на стадии потребления. В связи с этим необходимо выделить важнейший показатель, характеризующий проявление экономического роста на стадии потребления, и определить влияние ВЭД на него. Таковым является уровень жизни населения (У.ж.н.), принятый как отношение:

$$\text{У.ж.н.} = \frac{\text{Средняя заработная плата человека}}{\text{Стоимость «потребительской корзины» на человека}}$$

Заработная плата представляет собой доход человека, полученный им на стадии производства, и, следовательно, влияние ВЭД на данный показатель было уже описано выше. Что касается стоимости «потребительской корзины», то формально она представляет собой минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Такой набор используется для официального рас-

чета прожиточного минимума исходя из стоимости потребительской корзины в действующих ценах. При этом от стоимости потребительской корзины зависят доходы каждого жителя страны.

Рост уровня жизни населения достигается при опережающем росте заработной платы по сравнению с ростом стоимости потребительской корзины. При этом увеличение разрыва между ними, с одной стороны, будет способствовать увеличению изъятий из заработной платы налогов в бюджет (фискальная эффективность), с другой — данное увеличение будет относительно меньшим, чем прирост самой заработной платы (инвестиционная эффективность). Таким образом, можно говорить о косвенном воздействии ВЭД на уровень жизни населения посредством эффективности ее фискальной и в большей степени инвестиционной составляющих.

Рассматривая проявление эффекта от ВЭД в бюджетной сфере, можно отметить, что внешняя торговля Российской Федерации ежегодно приносит около 40% налоговых доходов в бюджет страны, или около 5% ВВП. Так, объем поступлений в бюджет от ГТК России в 2001 г. составил 540 млрд руб., в 2002 г. — около 558 млрд руб., в 2003 г. возрос до 757,6 млрд руб.

В структуре таможенных платежей преобладает налог на добавленную стоимость (НДС), составляющий на протяжении 2001—2003 гг. около 40% налоговой части бюджета Российской Федерации (возмещению экспортерам подлежит 7—10% от этой суммы). Поступления экспортных таможенных пошлин превышают поступления импортных (например, из 17,4% поступивших в 2002 г. таможенных пошлин в российский бюджет более половины приходилось на экспортные и лишь около 20% — на импортные), причем разрыв увеличивается в связи с реформой импортного тарифа в условиях вступления России во Всемирную торговую организацию.

Кроме того, по исследованиям ученых Института экономики переходного периода, направленность хозяйственной динамики в российской экономике определяется отнюдь не фактором роста производства инвестиций и внутреннего конечного спроса, а динамикой экспорта сырьевых и топливных товаров, благодаря чему и приводятся в действие механизмы внутреннего спроса. Так, в 1999 г. за счет экспорта формировалось 86,6% прироста промышленного производства России, а на внутренние факторы приходилось лишь 13,4%; в 2001 г. картина была аналогичной — 76,5% и 23,5% соответственно. В 2003 г. на фоне благоприятной внешнеторговой конъюнктуры наблюдалось увеличение экспортного фактора в прирост объемов промышленного производства, так как прирост экспорта примерно в четыре раза опережал прирост внутреннего производства.

Впрочем, сама по себе большая внешняя зависимость экономического роста в России не является уникальной. Во многих развитых странах мира (Бельгии, Ирландии, Голландии) доминирование экспорта в структуре факторов роста не меньше. Однако главной отличительной особенностью отечественной хозяйственной динамики является то, что макроэкономическая эффективность максимальна по топливной и сырьевой, а не готовой продукции, т.е. уровень диверсификации экспортных потоков минимален.

Что касается эффекта от притока иностранного капитала в страну, то направления его воздействия на социально-экономическое положение национальной экономики можно представить на рис. 2.3. Однако, по мнению Е. Ясина¹, на современном этапе межотраслевой перелив капитала из экспортоориентированных в импортозамещающие отрасли в РФ отсутствует, т.е. капитал в виде экспортной валютной выручки реинвестируется в экспортоориентированные отрасли, не создавая мультипликационного эффекта, его распространения на остальные отрасли российской экономики.

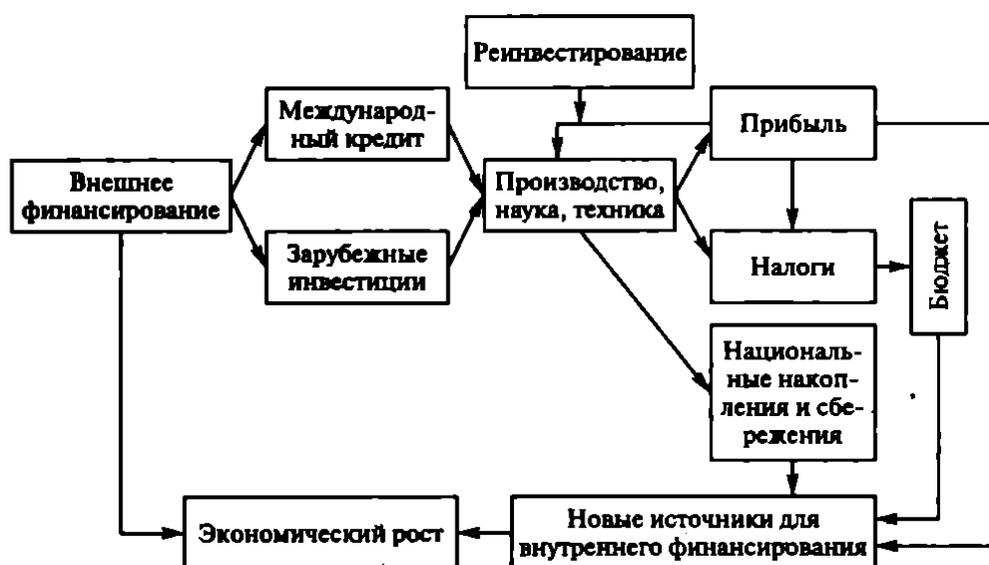


Рис. 2.3. Схема воздействия внешнего финансирования на национальную экономику

¹ Ясин, Е. Состоится ли экономический рост в России? // http://www.hse.ru/ic3/reports/yasin_content.htm

По расчетам же Е. Балацкого и Р. Павличенко, эффективность притока иностранного капитала в экономику страны также имеет некую критическую точку, за которой отрасль перенаполняется иностранным капиталом, что тормозит ее дальнейшее развитие: «Чем выше уровень участия иностранного капитала в отрасли, тем меньше преимущества иностранных и совместных фирм по сравнению с местными предприятиями с точки зрения динамичности их развития»¹.

Таким образом, несмотря на признанный всеми учеными-экономистами, официальными властями эффект, получаемый страной от развития внешнеэкономического сектора, его величина и форма проявления зависят от умения государственных органов власти достигнуть баланса интересов с предприятиями – участниками ВЭД.

Вопросы для самопроверки

1. В чем заключаются функции внешнеэкономической сферы для национального экономического развития?
2. Опишите причинно-следственную связь развития ВЭС и ВЭД и национальной экономики.
3. В чем сущность определения эффективности ВЭС?
4. В каких сферах и за счет развития каких форм ВЭД достигается социально-экономический эффект?
5. Каков конечный критерий эффективности и последовательность его достижения с использованием ВЭС?
6. Опишите методику определения и проявления эффекта в бюджетной сфере РФ.
7. Как определяется инвестиционная эффективность ВЭС?
8. Каково влияние внешнего финансирования на национальную экономику?
9. Опишите воздействие ВЭС на показатель «уровень жизни населения».
10. В чем особенности проявления эффекта ВЭС в РФ?

¹ Балацкий, Е., Павличенко, Р. Иностраные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования // МЭиМО. 2002. № 1. С. 52–64.

**Раздел II. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Содержание раздела II

- Глава 3. Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности**
- Глава 4. Внешнеэкономическая стратегия предприятия**
- Глава 5. Оценка конкурентоспособности предприятия и его продукции на внешнем рынке**
- Глава 6. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности предприятия**
- Глава 7. Международный маркетинг и его роль во внешнеэкономической деятельности предприятия**
- Глава 8. Выбор партнера во внешнеэкономической деятельности предприятия**
- Глава 9. Организация управления ВЭД предприятия**
- Глава 10. Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями**
- Глава 11. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия**

Раздел II. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия

Глава 3. Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности

1. Начало осуществления российскими предприятиями внешнеторговой деятельности и порядок ее регистрации • 2. Особенности деятельности коммерческих организаций с иностранными инвестициями, их филиалов и представительств на территории РФ • 3. Порядок создания предприятий за рубежом с участием российского капитала

1. Начало осуществления российскими предприятиями внешнеторговой деятельности и порядок ее регистрации

Указом Президента РФ от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР», принятым к исполнению приказом Государственного таможенного комитета РФ (ГТК России) 26 ноября 1991 г. № 2, было установлено, что «всем зарегистрированным на территории РФ предприятиям, организациям и объединениям, независимо от форм их собственности, разрешается осуществлять внешнеэкономическую деятельность без специальной регистрации». Любое российское лицо, в учредительных документах которого предусмотрено ведение ВЭД, имеет право на ввоз или вывоз товара в соответствии с заключенным внешнеторговым контрактом.

Учитывая, что наиболее развитый вид ВЭД — внешняя торговля, рассмотрим порядок начала осуществления внешнеторговых операций российскими участниками ВЭД.

При необходимости произвести декларирование товаров и транспортных средств в первый раз участник ВЭД до начала таможенного оформления обращается в таможенную по месту своей государственной регистрации с целью постановки на учет и получения *Учетной карты участника ВЭД*. Она служит средством идентификации участника ВЭД при осуществлении им правоотношений с таможенными органами и представляется им в каждом случае проведения таможенного оформления.

Порядок учета участников ВЭД на основе заполнения учетной карты был определен приказом ГТК России от 31 августа 2000 г. № 787. Действие положений этого приказа было отменено приказом ГТК России от 27 мая 2003 г. № 585 в связи с введением в силу с 1 июля 2002 г. Федерального закона от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц». Одновременно таможенным ор-

ганам было дано задание разработать технологию учета и контроля участников ВЭД на местах.

На современном этапе в связи с вступлением в силу с 1 января 2004 г. Таможенного кодекса РФ получать карточку участника ВЭД необязательно, но ее получение упрощает любые действия на таможне, так как иначе каждый раз придется предоставлять достаточно большой комплект документов. Разработаны в 2003—2004 гг. и действуют Технологические схемы предварительной подготовки данных об участниках ВЭД таможенными органами по федеральным округам, согласно которым участник ВЭД представляет по месту регистрации уполномоченному таможенному брокеру, внесенному в реестр ГТК России, обладающему программным обеспечением «Участники ВЭД», доверенность на представление интересов участника ВЭД и документы согласно следующему перечню:

- 1) заявление о внесении сведений участником ВЭД;
- 2) доверенность на представителя участника ВЭД, осуществляющего таможенное оформление товаров;
- 3) ксерокопию паспорта представителя, заверенную печатью организации и подписью руководителя на каждой странице. Представитель должен при себе иметь печать организации;
- 4) нотариально заверенную копию Устава предприятия (изменения к Уставу со свидетельствами, заверенными нотариально, об их регистрации в Регистрационной палате, а также протокол общего собрания или решение);
- 5) нотариально заверенную копию Учредительного договора (изменения к нему со свидетельствами об их регистрации в Регистрационной палате) или копию решения о создании общества, заверенную его печатью;
- 6) данные учредителей юридического лица. В случае, если учредителями общества являются физические лица, необходимо предоставить ксерокопии паспортов, заверенные на каждой странице печатью организации и подписью исполнительного органа юридического лица. Если учредители — юридические лица, необходимо предоставить их коды ОКПО и ИНН, а если иностранные лица — то адрес расположения;
- 7) для акционерных обществ всех видов — выписку из реестра акционеров с паспортными данными;
- 8) нотариально заверенную копию свидетельства о государственной регистрации (перерегистрации) юридического лица в соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц»;

9) свидетельство или уведомление о постановке на учет субъекта права в налоговых органах, содержащие следующие сведения:

- идентификационный номер налогоплательщика (ИНН);
- дату регистрации;
- наименование, адрес и телефон органа госналогинспекции (нотариально заверенную копию);

10) справку из Госкомстата о присвоении кодов не более полугодовой давности или ее нотариально заверенную копию с отметкой о внесении в Единый государственный реестр, которая должна содержать для коммерческих организаций и предпринимателей без образования юридического лица (ПБОЮЛ) ОКОНХ 72200, для государственных предприятий ОКОНХ 72100;

11) бухгалтерский баланс за последний отчетный период с пометкой органа Федеральной налоговой службы (ФНС) о его принятии, заверенный печатью организации, подписью Генерального директора на каждой странице, оригинальной печатью органа ФНС;

12) если организация только что зарегистрирована и не имеет бухгалтерского баланса — справку из банка о внесении уставного капитала и справка из ФНС России об отсутствии задолженностей;

13) для ПБОЮЛ — патент или его нотариально заверенную копию или декларацию о доходах, заверенную печатью и подписью ПБОЮЛ на каждой странице;

14) справки из банков на бланках банков об открытии банковских счетов (валютных и рублевых) не старше одного месяца, содержащие следующие сведения о каждом банке:

- название банка;
- телефон банка;
- код ОКПО банка;
- ИНН банка;
- фактический адрес банка;
- юридический адрес банка центрального отделения;
- БИК банка;
- корреспондентский счет банка;

15) копии паспортов генерального директора и главного бухгалтера, заверенные печатью организации и подписью генерального директора на каждой странице;

16) копию контракта о заключении внешнеэкономической деятельности, заверенную своей печатью;

17) иностранцам и лицам без российского гражданства — разрешение эмиграционной службы на трудовую деятельность в России (нотариально заверенную копию).

Договор с брокером и ряд других документов (их перечень определен гл. 8—9 Таможенного кодекса РФ), сопровождающих осуществление внешнеторговой сделки, предоставляются затем для таможенного оформления товаров и транспортных средств, пересекающих таможенную границу РФ.

2. Особенности деятельности коммерческих организаций с иностранными инвестициями, их филиалов и представительств на территории Российской Федерации

Необходимость перехода к производственно-инвестиционной модели внешнеэкономических связей в России повышает значимость правил присутствия на внутреннем рынке иностранных инвесторов.

Однако в процессе освоения международного рынка важно определить, какие организационные формы международного предпринимательства более предпочтительны в условиях той или иной страны. Перечислим основные из них.

1. Организационные формы международного предпринимательства с закреплением их юридического статуса в стране базирования, т.е. с созданием юридических лиц — коммерческих организаций с иностранными инвестициями (КОИИ), которые могут создаваться путем:

- учреждения новой фирмы в соответствии с законодательством страны базирования (самостоятельно, с местным партнером или с другим иностранным партнером);
- приобретения доли в уже действующем предприятии в зарубежной стране или его полного поглощения. Участие, дающее преимущественное право контроля, носит название мажоритарного, не дающее — миноритарного.

В результате в обоих случаях могут быть созданы два вида предприятий:

- со 100%-ной долей иностранного капитала;
- совместные предприятия или предприятия с долевым участием иностранных инвестиций.

В зависимости от степени самостоятельности различаются следующие виды предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ):

- полностью самостоятельная компания, не зависящая от какой-либо материнской фирмы;
- ассоциированная (зависимая) компания (*associated company, associate*), регистрируемая как компания с собственным балансом, но находящаяся под контролем материнской фирмы, поскольку последней принадлежит существенная, но не основная часть акций (паев). К примеру, в России компания признается зависимой, если другая

(преобладающая) компания имеет более 20% голосующих акций компании;

- дочерняя компания (*subsidiary company*), которая в отличие от ассоциированной компании находится под более сильным контролем со стороны материнской фирмы, обладающей основной частью акций (паев) дочерней компании, т.е. преобладающим участием в ее уставном капитале и большинством голосов по обыкновенным акциям дочерней компании.

Под *иностранным юридическим лицом* понимается лицо, зарегистрированное в соответствии с законодательством зарубежного государства. Таким образом, КОИИ можно подразделить на *резидентные* и *нерезидентные* в зависимости от того, где и по законам какого государства они созданы.

2. Организационные формы международного предпринимательства с закреплением их налогового статуса, но без создания юридических лиц. К ним относятся представительства и филиалы иностранных юридических лиц — обособленные подразделения юридического лица, расположенные вне места его регистрации, находящиеся на его балансе и действующие на основании положений о них. Основной функцией представительства иностранного юридического лица является представительство и защита интересов иностранной фирмы. Филиал осуществляет все или часть функций иностранного юридического лица, в том числе функции представительства. Например, в обязанности заграничного производственного филиала может входить выпуск тех видов продукции, в которых заинтересована материнская компания.

3. Организационные формы международного предпринимательства, основанные на договорных отношениях, или контрактные (без создания юридических лиц и закрепления налогового статуса), среди которых можно выделить:

- договорные отношения о различных формах сотрудничества, когда каждая из сторон сохраняет свою независимость и действует как самостоятельный субъект права;

- соглашение о трасте (доверительной собственности), когда ведение общих дел партнеров доверяется третьему юридическому лицу, чаще всего холдингу или инвестиционной компании.

Субъектами международного предпринимательства могут являться, с одной стороны, физические лица (граждане), предприятия и организации, а также государства, выступающие в роли принимающей стороны, с другой — иностранные инвесторы.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российскую Федерацию» (далее — ФЗИИ) в качестве иностранных инвесторов рассматриваются:

- *иностранное юридическое лицо*, гражданская правоспособность которого определяется в соответствии с законодательством государства, в котором оно учреждено;

- *иностранная организация, не являющаяся юридическим лицом*, гражданская правоспособность которой определяется в соответствии с законодательством государства, в котором оно учреждено;

- *иностранный гражданин*, гражданская правоспособность и дееспособность которого определяются в соответствии с законодательством государства его гражданства;

- *лицо без гражданства*, которое постоянно проживает за пределами Российской Федерации, гражданская правоспособность и дееспособность которого определяются в соответствии с законодательством государства его постоянного местожительства.

Указанные иностранное юридическое лицо, иностранная организация, иностранный гражданин и лицо без гражданства должны иметь право в соответствии с законодательством своего государства осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации;

- *международная организация*, которая вправе в соответствии с международным договором Российской Федерации осуществлять инвестиции на ее территории;

- *иностранное государство*.

Статьей 4 вышеназванного Закона определяются следующие *категории иностранных инвесторов*:

- филиал иностранного юридического лица, который создается в целях осуществления на территории Российской Федерации деятельности, которую за ее пределами ведет головная организация, и ликвидируется на основании решения иностранного юридического лица — головной организации. Государственный контроль за созданием, деятельностью и ликвидацией филиала иностранного юридического лица осуществляется посредством его аккредитации¹;

- коммерческая организация с иностранными инвестициями (КОИИ), в которой иностранный инвестор (инвесторы) владеет (владеют) не менее чем 10% долей (вклада) в уставном (складочном) капитале указанной организации. КОИИ при осуществлении реинвестирования пользуется в полном объеме правовой защитой, гарантиями и льготами, установленными ФЗИИ. Российская коммерческая организация получает статус КОИИ со дня вхождения в состав ее участников иностранного инвестора. Юридические лица, являющиеся КОИИ, подлежат государственной регистрации в порядке, определяемом Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной

¹ См.: Временное положение «О порядке аккредитации филиалов иностранных юридических лиц, создаваемых на территории Российской Федерации», утвержденное Минюстом России 31 декабря 1999 г.

регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»;

- дочерние и зависимые общества КОИИ не пользуются правовой защитой, гарантиями и льготами, установленными для КОИИ ФЗИИ, при осуществлении ими предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации.

В соответствии с законодательством Российской Федерации предусмотрен следующий *порядок государственной регистрации КОИИ*:

- государственная регистрация КОИИ нефтегазодобывающей, нефтегазоперерабатывающей и угледобывающей отраслей независимо от величины их уставного капитала, а также предприятий, объем иностранных инвестиций в которые превышает 100 тыс. руб., осуществляется Государственной регистрационной палатой (ГРП) при Министерстве юстиции РФ по согласованию с администрациями республик, краев, областей, автономий, городов Москвы и Санкт-Петербурга, на территории которых эти предприятия создаются;

- регистрация остальных КОИИ осуществляется правительствами республик в составе Российской Федерации, администрациями краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга. Регистрация предприятий, имеющих юридический адрес (почтовый адрес) в Москве, производится Московской регистрационной палатой. Предприятия с юридическим адресом в Московской области регистрируются администрацией Московской области (департаментом по ВЭД).

Регистрация КОИИ в Министерстве юстиции РФ и его территориальных представительствах проводилась до 2002 г. В связи с принятием Закона «О государственной регистрации юридических лиц», а также национальным режимом деятельности иностранных инвесторов на территории РФ (в соответствии с ФЗИИ) регистрация всех юридических лиц, в том числе КОИИ, с 25 апреля 2002 г. осуществляется Министерством по налогам и сборам РФ.

Для регистрации КОИИ в соответствующие органы власти предоставляются следующие документы:

- 1) заявление в Государственную регистрационную палату с описанием видов деятельности организации;

- 2) документы российских участников:

- а) свидетельство (постановление) о регистрации (нотариально заверенная копия);

- б) устав, учредительный договор (нотариально заверенные копии);

- в) решение высшего органа об участии в совместном предприятии (нотариально заверенная копия);

г) копии паспортов (представляются участниками — физическими лицами);

3) документы иностранных участников:

а) выписка из торгового реестра страны местонахождения фирмы о регистрации фирмы или иной документ, подтверждающий регистрацию в качестве юридического лица (оригинал или нотариально заверенная копия с отметкой о легализации);

б) документ о платежеспособности иностранных партнеров, юридических и (или) физических лиц, выданный обслуживающим банком (оригинал или нотариально заверенная копия с отметкой о легализации).

Процедура легализации указанных документов осуществляется в соответствии с положениями Венской конвенции о консульских сношениях 1963 г. и Консульского устава РФ. Процедура консульской легализации предполагает обращение в консульства Российской Федерации для подтверждения страны происхождения представляемого документа, осуществления его перевода на русский язык и заверения подписью генерального консула Российской Федерации или другого уполномоченного им лица, а также гербовой печатью.

Юридические лица, зарегистрированные в странах, присоединившихся к Гагской конвенции 1961 г. (56 стран), вместо процедуры консульской легализации могут получать в консульствах Российской Федерации апостиль — специальную печать, удостоверяющую подлинность представленного документа. При наличии апостиля документы в любой стране — участнице Гагской конвенции считаются легализованными и должны приниматься без дополнительного подтверждения консульством;

в) копия паспорта участника — физического лица;

г) разрешение на ведение хозяйственной деятельности для физических лиц, если такая регистрация предусматривается законодательством страны проживания или иной документ, подтверждающий статус предпринимателя — иностранного инвестора (оригинал или заверенная копия).

Все иностранные документы должны быть переведены на русский язык, а подпись переводчика заверена нотариусом;

4) учредительные документы на создаваемую организацию:

а) протокол собрания учредителей, на котором принято решение о создании организации, подписанный учредителями, а в случае создания предприятия одним учредителем — решение учредителя о создании предприятия (предоставляется подлинник и нотариально заверенная копия);

б) устав;

- в) учредительный договор о создании организации;
- г) справка из банка об открытии накопительного счета и внесении не менее 50% средств от размера уставного капитала и (или) акт оценки учредителями имущественного вклада в уставный капитал. В предусмотренных законодательством случаях также предоставляется независимая оценка, сертификат и страховое свидетельство оценщика;
- 5) гарантийное письмо о предоставлении создаваемой организации помещения (местонахождения) с приложением документов, подтверждающих право собственности на помещение;
- б) квитанция об оплате регистрационного сбора.

Срок регистрации КОИИ — 21 день с момента подачи заявления на регистрацию.

С момента регистрации в уполномоченном органе КОИИ приобретает статус юридического лица. Зарегистрированному предприятию выдается свидетельство о регистрации установленного образца. Предварительно КОИИ получает временное свидетельство о регистрации, на основании которого она встает на учет в органах Госкомстата России для присвоения кодов, в налоговой инспекции по своему юридическому или почтовому адресу, во внебюджетных фондах; открывает счета в банке; изготавливает собственную печать. После осуществления перечисленных действий и внесения 50% уставного капитала на свой расчетный счет, что подтверждается соответствующей банковской справкой, предприятие получает постоянное свидетельство о регистрации и один экземпляр своих учредительных документов с соответствующими отметками регистрирующего органа. Они являются основным экземпляром, с которого впоследствии при необходимости делаются копии, а затем нотариально заверяются.

Все создаваемые в Российской Федерации КОИИ подлежат внесению в Государственный реестр, представляющий собой систематизированный свод данных о предприятиях, действующих на территории страны.

3. Порядок создания предприятий за рубежом с участием российского капитала

Российский инвестор, участвующий в создании зарубежного предприятия, руководствуется как российским законодательством, устанавливающим разрешительный порядок создания предприятий за рубежом, так и законодательством страны регистрации, регламентирующим порядок создания и деятельности предприятий. Порядок осуществления российскими гражданами и юридическими лицами инвестиционной деятельности за рубежом регламентируется действующим до сих пор Законом РФ от 26 июня 1991 г. № 1488-1 «Об инвестиционной дея-

тельности в РСФСР», согласно которому инвестирование производится по лицензии в порядке, определяемом Правительством РФ.

Разрешительный порядок создания (покупки) зарубежных компаний заключается в том, что необходимо получить разрешение от соответствующих государственных органов на:

- создание (покупку) зарубежного предприятия;
- вывоз имущества (в натуральной форме) в качестве вклада в уставный капитал создаваемого за рубежом предприятия;
- вывоз валюты из России в качестве вклада в уставный капитал компании за рубежом.

Можно выделить следующие *этапы создания зарубежного предприятия* с учетом российского законодательства (рис. 3.1):

- получение заключения Минэкономразвития России о целесообразности создания предприятия с участием российского капитала за рубежом;
- получение лицензии Центрального банка РФ на перевод средств в уставный капитал зарубежной компании;
- регистрация компании за рубежом в соответствии с законодательством выбранной страны;
- внесение компании в Государственный реестр зарубежных предприятий, создаваемых с российским участием.

Разрешение на создание предприятия за рубежом выдается Минэкономразвития России. Срок получения заключения после представления всех необходимых документов составляет около месяца. Оно одновременно является основанием для таможенных органов при вывозе имущества за рубеж в качестве вклада в уставный капитал компании и необходимо для получения лицензии Центрального банка РФ на перевод валюты в качестве вклада в уставный капитал и для внесения зарубежного предприятия в соответствующий реестр Государственной регистрационной палаты при Министерстве юстиции РФ.

Для получения разрешения Минэкономразвития РФ на создание предприятия за рубежом необходимо представить следующие документы:

- 1) письменное заявление на имя руководства Минэкономразвития России с просьбой о предоставлении заключения и с краткой информацией о предмете деятельности юридического лица;
- 2) заверенные в установленном порядке копии учредительных документов и свидетельства о государственной регистрации российского юридического лица;
- 3) справку уполномоченного банка Российской Федерации о наличии рублевого и валютного счетов и платежеспособности российского

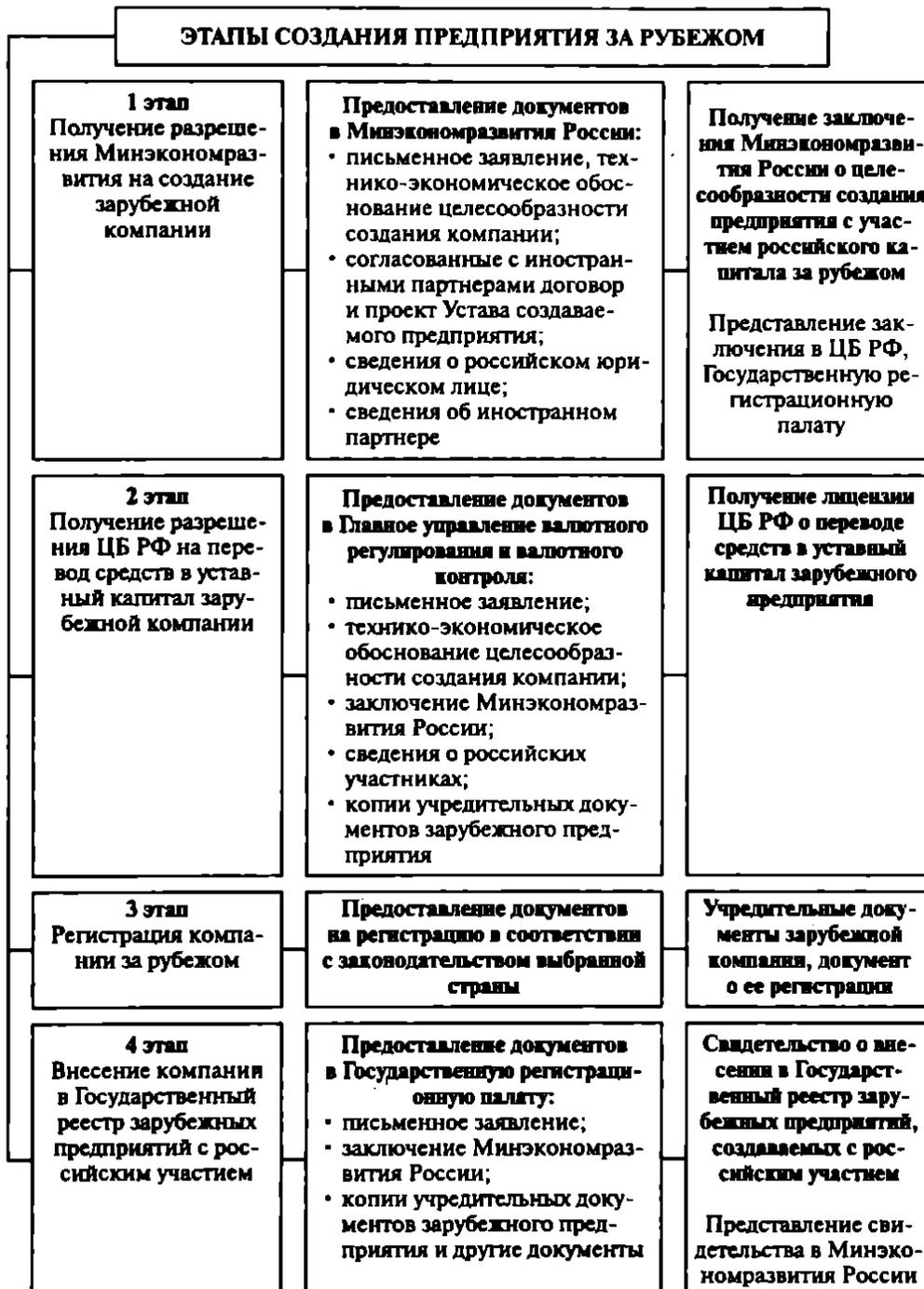


Рис. 3.1. Схема порядка создания предприятия за рубежом с участием российского капитала

юридического лица, а также справку о наличии у него счетов в иностранных банках;

4) согласованные с иностранными партнерами проекты необходимых по законодательству страны регистрации учредительных документов создаваемого предприятия (на русском и иностранном языках);

5) технико-экономическое обоснование целесообразности создания предприятия за рубежом;

6) решение полномочного органа управления российского юридического лица о создании предприятия за рубежом;

7) документы, подтверждающие права собственности на имущество, имущественные права и права на результаты интеллектуальной деятельности, которые предполагается инвестировать;

8) сведения об иностранном партнере:

- выписку из торгового реестра (или заменяющий ее документ), подтверждающую факт регистрации иностранного партнера в качестве юридического лица по законодательству своего государства, с заверенным переводом;

- документ о платежеспособности, выдаваемый банком иностранного партнера, с нотариально заверенным переводом.

Помимо названных документов в отдельных случаях могут потребоваться:

- заверенная в установленном порядке копия документа (на русском и иностранном языках), разрешающего иностранному партнеру привлечение российских инвестиций;

- другие необходимые документы, обосновывающие специфику создаваемого предприятия (выписка из иностранного законодательства, лицензии на ведение той или иной деятельности и т.д.).

После прохождения первых трех этапов создания зарубежного предприятия (или параллельно с третьим этапом) необходимо внести компанию в Государственный реестр зарубежных предприятий, создаваемых с российским участием. Для этого соответствующие документы подаются в Государственную регистрационную палату при Министерстве юстиции РФ.

После получения положительного заключения предприятие обязано представлять единоразово или периодически в Минэкономразвития России следующие документы:

- заверенную в установленном порядке копию документа регистрации предприятия за рубежом (на русском и иностранном языках);

- копию свидетельства о внесении предприятия в реестр предприятий с российскими инвестициями за рубежом (выданного Государственной регистрационной палатой при Министерстве юстиции РФ);

- заверенный аудиторами годовой баланс;
- нотариально заверенную копию решения высшего органа управления созданного предприятия о распределении прибыли (дивидендов) за истекший год;
- копию выписок с валютных счетов в уполномоченных банках Российской Федерации, подтверждающих зачисление на них прибыли (дивидендов) за отчетный год.

Для получения лицензии Центрального банка РФ на перевод средств в уставный капитал предприятий, созданных за рубежом, российским инвесторам необходимо представить в ЦБ РФ следующие документы:

- 1) заверенные копии учредительных документов предприятия, созданного за рубежом;
- 2) копии документов, подтверждающих регистрацию предприятия в стране местопребывания (если такие имеются);
- 3) копии документов, подтверждающих согласование создания зарубежного предприятия с Минэкономразвития России;
- 4) копию свидетельства о занесении предприятия в Государственный реестр зарубежных предприятий, создаваемых с российским участием;
- 5) технико-экономическое обоснование создания предприятия за рубежом;
- 6) для российских участников:
 - справку об отсутствии задолженности по платежам в бюджеты, выданную местным налоговым органом, где предприятие состоит в качестве налогоплательщика;
 - справку из уполномоченного банка Российской Федерации о наличии у заявителя средств в иностранной валюте, достаточных для осуществления перевода;
 - справку об источнике иностранной валюты у заявителя;
 - справку из уполномоченных банков Российской Федерации, ведущих валютные счета предприятий, об отсутствии задолженности по обязательной продаже части валютной выручки;
- 7) письмо-заявление на имя начальника Главного управления валютного регулирования и валютного контроля Центрального банка Российской Федерации.

Обычно на получение лицензии Центрального банка РФ требуется от одного до двух месяцев.

Вопросы для самопроверки

1. В каком документе зафиксирована роль предприятия как главного звена внешнеэкономического комплекса РФ?

2. Охарактеризуйте классификацию предприятий — участников ВЭД.
3. Каковы условия осуществления внешнеэкономической деятельности российскими предприятиями: а) в начале реформ (90-е гг.); б) на современном этапе?
4. Какие документы представляются в таможенный орган для регистрации предприятия в качестве участника ВЭД?
5. Какова классификация организационных форм международного предпринимательства?
6. Назовите виды коммерческих организаций с иностранными инвестициями.
7. В чем заключаются особенности функционирования представительств и филиалов иностранных компаний?
8. Кто является иностранными инвесторами в соответствии с российским законодательством?
9. Какие органы осуществляют государственную регистрацию КОИИ, аккредитацию представительств иностранных инвесторов?
10. Какие документы необходимы для регистрации КОИИ?
11. В чем заключается разрешительный порядок создания зарубежных компаний с участием российского капитала?
12. Какие документы необходимы для получения разрешения Минэкономразвития России на создание предприятия за рубежом?
13. Опишите последовательность создания зарубежного предприятия с российским участием.

Глава 4. Внешнеэкономическая стратегия предприятия

1. Сущность и методические основы планирования ВЭД предприятия
- 2. Целевая функция ВЭД предприятия • 3. Преимущества и риски внешнеэкономического сотрудничества

1. Сущность и методические основы планирования ВЭД предприятия

Планирование ВЭД — это набор действий и решений, предпринятых руководством фирмы (предприятия, организации), которые обеспечивают достижение целей компании средствами ВЭД на длительную перспективу.

Принципы планирования ВЭД:

1) *принцип единства (холизма)*, предполагающий, что планирование ВЭД должно иметь системный характер, т.е. быть представлено совокупностью взаимосвязанных элементов, взаимодействие между которыми подчинено общей цели;

2) *принцип участия*, означающий, что в процесс планирования ВЭД должны вовлекаться все службы и специалисты предприятия, кого он непосредственно затрагивает. В результате каждый из участников организации получает более глубокое понимание деятельности компании, усиливает свою мотивацию, развивает себя как личность;

3) *принцип непрерывности и гибкости планирования*, находящий отражение в осуществлении постоянного мониторинга происходящих в результате реализации планов изменений и маневрировании и корректировки планов в случае возникновения непредвиденных обстоятельств;

4) *принцип точности*, предусматривающий конкретизацию и детализацию в той степени, в какой позволяют внешние и внутренние условия деятельности фирмы.

Процесс планирования ВЭД заключается в решении задач, связанных с выбором альтернативных действий:

- по разработке стратегических целей компании: общих и непосредственно внешнеэкономических;
- по оценке ее возможностей и ресурсов (производственных, кадровых, финансовых, управленческих и т.п.);
- по анализу тенденций в области маркетинговой деятельности на зарубежных и внутреннем рынках;
- по определению стратегии на перспективу и разработке программ.

На основе решения перечисленных задач осуществляется выработка стратегии.

Стратегия компании — это рассчитанная на перспективу система мер, обеспечивающая достижение намеченных компанией целей. Выработка стратегии ВЭД предполагает реализацию шести этапов (рис. 4.1) [7].

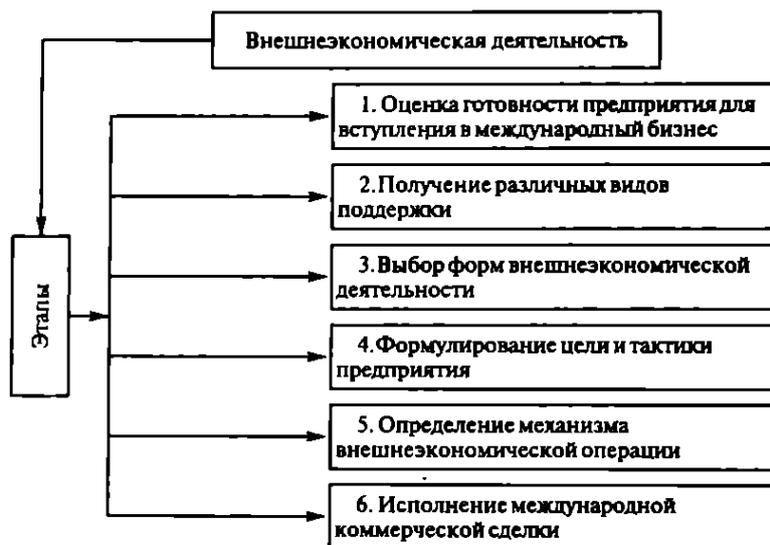


Рис. 4.1. Схема этапов разработки стратегии ВЭД предприятия

Важнейшая составляющая процесса планирования ВЭД — разработка программ и бизнес-планов.

Программы обычно определяют развитие одного из важных аспектов жизнедеятельности компании. Это могут быть программы по модернизации оборудования, совершенствованию технологий, организации контроля качества, учета движения продукции, запасов, ресурсов и другие, связанные с использованием ресурсов мировых рынков и реализацией внешнеэкономических операций.

В основе разработки программ ВЭД — оценка внешнеэкономического потенциала предприятия, включающего:

- производство конкурентоспособной на мировом рынке продукции, характеризующейся высоким качеством, относительно низкими производственными затратами, широким ассортиментом, способным удовлетворить самые взыскательные потребности, быстрыми темпами обновления;
- использование современного высокотехнологического оборудования, обеспечивающего сочетание высокой производительности труда и качества работы, непрерывность технологического процесса, использование преимуществ серийного производства с возможностями его гибкой перестройки;

- наличие высококвалифицированных, в том числе в сфере ВЭД, специалистов, способных в комплексе решать всю совокупность вопросов начиная с разработки отвечающей требованиям мирового рынка продукции и заканчивая ее реализацией за рубежом и послепродажным обслуживанием зарубежных клиентов;
- привлечение минимального количества надежных поставщиков комплектующих и полуфабрикатов, деталей, обеспечивающих гарантированные бесперебойные поставки;
- выгодное с точки зрения международного сотрудничества месторасположение самого предприятия (минимальные расходы на транспортировку, погрузочно-разгрузочные работы и транзит).

В целом взаимосвязь действий по разработке стратегии и программы развития ВЭД отражены на рис. 4.2.

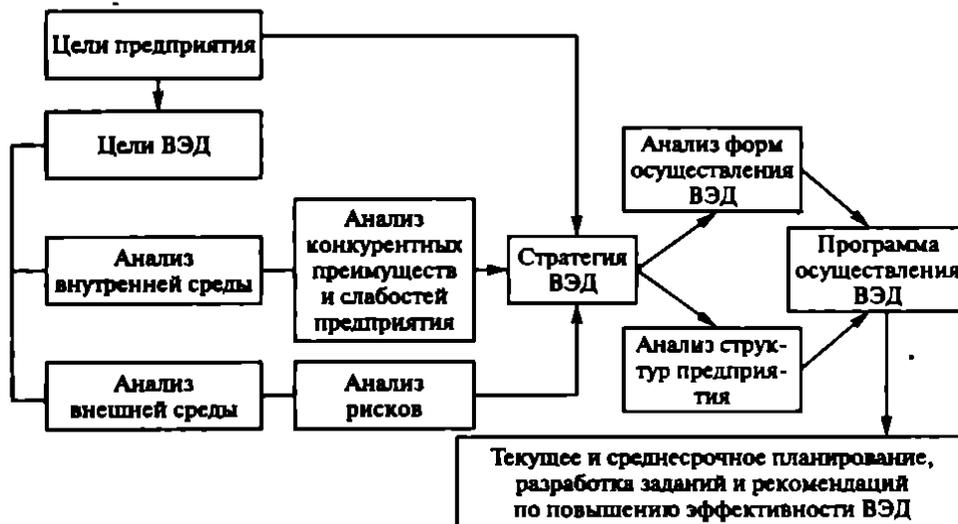


Рис. 4.2. Схема взаимосвязи разработки стратегии и программы развития ВЭД на предприятии

В международной практике наиболее распространенной формой внутрифирменного планирования является составление *бизнес-планов*, имеющих в отличие от программ высокий уровень конкретной проработки.

Структура бизнес-плана:

- 1) резюме — краткий обзор бизнес-плана;
- 2) описание предприятия — характеристика самого предприятия, *SWOT*-анализ (сила, слабости, возможности, угрозы), его отличия от других компаний, присутствующих на рынке;
- 3) описание продукции (услуг) — подробная характеристика производимой предприятием продукции или услуг в сравнении с продукцией конкурентов, анализ планов развития производства;

4) анализ рынка, где продукция или услуги имеют сбыт, возможность предприятия добиться успеха на этом рынке; затраты в связи с выходом на рынок и возможные риски;

5) производственный план — подробное описание этапов и способов обеспечения эффективного производства продукции или услуг и поставки их потребителю, отраженные в календарном плане (сетевом графике), включающем прогноз сроков действий (мероприятий) и потребности в финансовых ресурсах для его реализации;

6) план сбыта — стратегия продаж компании в различные временные периоды, включая динамику и методы ценообразования;

7) финансовый план — оценка способности проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для обслуживания долга (или выплаты дивидендов, когда речь идет об инвестициях);

8) анализ чувствительности проекта — анализ его устойчивости к возможным изменениям как экономической ситуации в целом (изменение структуры и темпов инфляции, увеличение сроков задержки платежей), так и внутренних показателей проекта (изменение объемов сбыта, цены продукции);

9) нормативная информация — оценка нормативной базы реализации предлагаемого проекта;

10) приложения — документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане (например, биографии руководителей предприятия или проекта, подтверждающие их компетенцию и опыт работы; результаты маркетинговых исследований; заключения аудиторов (включая аналитическую часть); подробные технические характеристики продукции и др.).

Различные аспекты ВЭД предприятия содержатся в разных разделах бизнес-плана, но обязательное отражение в нем должны найти следующие аспекты:

- экономическое обеспечение ВЭД, которое включает обоснование всех издержек производства, а также дополнительно возникающих в связи с требованиями иностранного партнера, связанных с налогообложением, выплатой таможенных пошлин, расходами по разработке и внедрению международных стандартов качества, сертификации продукции и т.д.;

- способы и формы выхода на внешний рынок: обоснование реализуемого этапа интернационализации деятельности компании, способа экспортного продвижения товара (услуги), возможности использования таких новых форм производственного сотрудничества, как международная кооперация, франчайзинг, купля-продажа лицензий, финансовый лизинг и др.;

- нормативное обеспечение ВЭД, вытекающее из необходимости соблюдения международного права и торговых обычаев, законодатель-

ства России и страны зарубежного партнера в процессе проведения внешнеэкономических операций, в том числе таможенные процедуры, правила по квотированию и лицензированию, специальные требования к качеству и упаковке продукции, международные правила торговли, законодательные основы зарубежного инвестирования и т.п.;

- организационное обеспечение ВЭД, в том числе наличие служб и специалистов, способных эффективно реализовать выбранные формы ВЭД, технические процедуры по подготовке, заключению и исполнению внешнеэкономических операций; обеспеченность транспортом, складскими помещениями, производственными мощностями; наличие стратегических поставщиков сырья, материалов, комплектующих для обеспечения бесперебойной работы предприятия и т.д.

Указанные аспекты изначально ориентированы на достижение плановых показателей развития ВЭД, среди которых:

- 1) объем производства экспортной продукции (в физическом и стоимостном выражении);
- 2) объем реализации продукции на экспорт (в физическом и стоимостном выражении);
- 3) ассортимент экспортируемых и импортируемых товаров, услуг, научно-технических достижений;
- 4) объем и структура затрат на производство и ВЭД;
- 5) оборачиваемость средств предприятия и его запасов;
- 6) прибыль (валовая и маржинальная);
- 7) рентабельность внешнеэкономических операций.

Особо тщательной проработки требует бизнес-план под реализацию инвестиционного проекта совместно с иностранным партнером.

В международной практике при обосновании прогрессивных форм ВЭД (производственное, инвестиционное, научно-техническое сотрудничество) принято использовать *Методику технико-экономического обоснования*, разработанную Комиссией ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) в 1978 г., для фирм развивающихся стран, которые искали инвесторов в развитых странах. В соответствии с указанным документом технико-экономическое обоснование проекта включает:

- 1) исходные данные и условия реализации проекта международно-го предпринимательства:
 - идея проекта, цели и задачи;
 - географические аспекты и отраслевая направленность;
- 2) рынок и потенциал создаваемого предприятия:
 - маркетинговое исследование рынка: спрос, предложение, сегментация, емкость целевого рынка; экономический и политический климат, правовое поле регулирования;
 - прогнозирование сбыта продукции и затрат на маркетинг;

- планирование производительной мощности создаваемого предприятия и производственной программы;

3) расположение создаваемого предприятия:

- оценка затрат на аренду земельного участка, строительство хозяйственного объекта, пуск его в эксплуатацию; урегулирование административных формальностей и т.п.;

- прогнозирование сроков строительства;

4) материальные факторы производства:

- оценка потребностей в сырье, материалах, комплектующих, полуфабрикатах и проч.;

- выбор потенциальных поставщиков материальных ресурсов;

- прогнозирование цен на материальные ресурсы, оценка годовых издержек производства;

5) проектно-конструкторская документация:

- технологическая схема производства;

- обоснование потребности в оборудовании;

- подбор оборудования, его спецификация и условия приобретения;

- повариантный анализ затрат на приобретение оборудования, зданий и сооружений;

6) организация производства и накладные расходы:

- проработка организационной структуры предприятия (производственной, управленческой, сбытовой);

- расчет сметы накладных расходов;

7) трудовые ресурсы:

- оценка предполагаемой потребности в трудовых ресурсах с разбивкой по категориям;

- разработка требований к профессиональным навыкам и знаниям различных категорий работников;

- расчет годового фонда оплаты труда;

8) планирование сроков реализации проекта:

- график осуществления проекта;

- поэтапная смета расходов на реализацию проекта по графику;

9) финансово-экономическая оценка проекта:

- методы финансирования предлагаемого проекта;

- источники финансирования: внутренние, *World Bank*, другие;

- точка окупаемости (*Break-even*): дивиденды (*R.O.I.*), доходность, прогноз продаж, финансово-экономические показатели проекта;

- налоговые условия (в своей стране и за рубежом);

- порядок репатриации прибыли.

В настоящее время в России услуги по разработке проектов развития международного предпринимательства оказывает Центр ЮНИДО, действующий с 1989 г. в Москве.

2. Целевая функция ВЭД предприятия

Принятие решения о выходе на внешний рынок и выбор определенных форм международного предпринимательства должны быть основаны на выработке целевой функции ВЭД предприятия исходя из анализа внутренних возможностей и влияния внешних факторов (рис. 4.3).

Глобальная цель ВЭД предприятия — максимизация массы и нормы прибыли на основе использования преимуществ международного разделения труда — реализуется за счет ряда подцелей:

- расширения сбыта выпускаемой продукции путем освоения новых рынков за рубежом, расширения круга покупателей товара по причине его новизны или предпочтительности по ценам или качеству;
- минимизации издержек производства и удельных затрат на единицу продукции при оптимизации размеров производства, превышающих емкость внутреннего рынка;
- снижения издержек реализации товаров путем выбора правильной стратегии сбыта (создания собственной инфраструктуры зарубежных продаж или использования специализированного посредника с его торгово-сбытовой сетью, применения комбинированных схем);
- обеспечения потребностей в закупках сырья, комплектующих изделий, новейших технологий, оборудования и ноу-хау, привлечения инжиниринговых услуг для производственных нужд исходя из их уникальности, более высокого качества и низких цен относительно внутреннего рынка;
- продления жизненного цикла продукции путем ее реализации на новых рынках, характеризующихся более низким уровнем потребностей и платежеспособного спроса;
- обеспечения более полной загрузки производственных мощностей и стабилизации сбыта продукции в результате кооперации;
- минимизации затрат на обновление основного капитала путем использования возможностей международного лизинга;
- повышения качества продукции посредством применения новых технологий, материалов, дизайнерских решений и других средств;
- повышения эффективности вложения капитала прежде всего в предпринимательской форме для экономии издержек производства, оптимизации производственно-сбытовой сети (приближения к источникам сырья, дешевой рабочей силы и рынкам сбыта), диверсификации деятельности как средства обеспечения финансовой устойчивости, а также повышения прибыли на фоне снижения налоговых отчислений;
- переноса предпринимательской деятельности в страны с более стабильной политической ситуацией, более благоприятным инвестиционным климатом;
- выноса «вредного производства» в страны, в которых действует более либеральное экологическое законодательство.

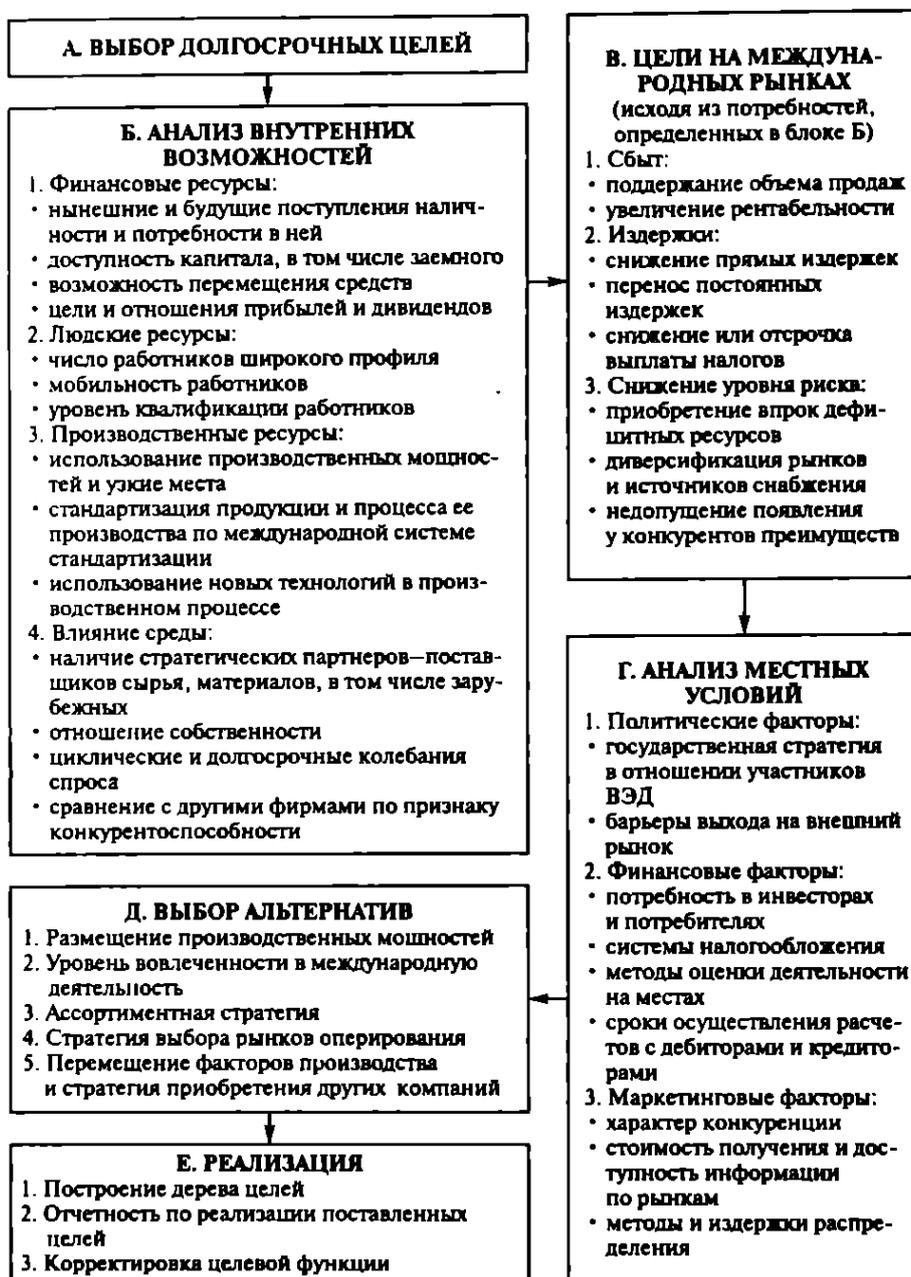


Рис. 4.3. Схема процесса целеполагания во внешнеэкономической деятельности предприятия

При этом экономические интересы предприятия формируются в соответствии с законодательно закрепленными принципами осуществления ВЭД: с одной стороны, предприятия самостоятельны в принятии своих решений по выходу на внешние рынки, выбору организационно-правовой формы, партнеров, определении цен и объемов поставок, а с другой — их ВЭД должна учитывать требования национальной экономической безопасности страны.

Экономическая безопасность в соответствии с Государственной стратегией национальной экономической безопасности РФ, принятой в 1996 г., — это состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям.

К экономическим интересам государства, которые реализуются посредством ВЭД предпринимательских структур в соответствии с указанным документом, относятся:

- эффективная реализация преимуществ МРТ;
- устойчивость развития страны в условиях равноправной интеграции в мирохозяйственные связи;
- недопущение критической зависимости России от зарубежных стран или их сообществ в жизненно важных вопросах экономического сотрудничества.

Сопоставление интересов государства и предпринимательских структур в сфере ВЭД свидетельствует об их несовпадении (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Экономические интересы государства и предпринимательских структур в сфере ВЭД

Государственные приоритеты	Предпринимательские приоритеты
Эффективная интеграция Российской Федерации в мировую экономику	Коммерческая эффективность ВЭД
Производственно-инвестиционная модель ВЭД	Торгово-посредническая модель ВЭД
Экспорт товаров с высокой добавленной стоимостью	Экспорт сырья и топлива, приносящий наибольшую выгоду сегодня
Снижение зависимости внутреннего потребления от импорта, развитие импортозамещающего производства	Наращивание импорта посредниками с целью извлечения прибыли на разнице между ценой закупки и ценой продажи
Инвестирование части валютной выручки в производство (как инвестиции в основной капитал)	Вывоз капитала за рубеж (легально — зачастую в форме банковских депозитов, а не прямых зарубежных инвестиций, или нелегально)
Привлечение иностранных инвесторов в производственные отрасли, создающие конкурентные преимущества в перспективе	Деятельность иностранных инвесторов в отраслях с быстрой оборачиваемостью, ориентированных на емкий внутренний рынок

В результате реализуемые в рыночных условиях гражданско-правовые и имущественные отношения равноправных партнеров по бизнесу из разных стран нередко оказываются подчиненными административно-правовым отношениям, публичным нормам, формируемым государственными органами власти, что толкает предприятия — участники ВЭД искать нелегальные каналы ее реализации.

3. Преимущества и риски внешнеэкономического сотрудничества

При формировании целей и задач интернационализации деятельности предпринимателю необходимо взвесить все «за» и «против» выхода на международный рынок. Преимущества интернационализации предпринимательской деятельности связаны с возможностью:

- сохранить и увеличить объемы продаж в случае снижения спроса на внутреннем рынке;
- сгладить резкие колебания спроса и продлить жизненный цикл товара;
- получить признание за рубежом и завоевать международный престиж для фирмы и ее товаров;
- окупить издержки на рыночные исследования и инновации быстрее и эффективнее, чем это может быть сделано на внутреннем рынке;
- освоить передовой опыт ведения международного бизнеса, обучить и повысить компетентность персонала фирмы;
- улучшить ликвидность активов предприятия за счет использования зарубежных источников получения наличной валюты.

К трудностям, связанным с выходом на внешние рынки, относятся:

- дополнительные затраты на изучение географических, демографических, политико-правовых, экономических, научно-технических, культурных, социальных и других особенностей предпринимательской среды зарубежных стран;
- усложнение управления фирмой, что предусматривает необходимость подготовки квалифицированных кадров, владеющих иностранными языками, знакомых с особенностями рынков соответствующих стран, с запросами и предпочтениями зарубежных потребителей, со спецификой ведения переговоров;
- необходимость модификации и адаптации товаров к требованиям зарубежных рынков;
- сложности поиска зарубежных партнеров.

В то же время осуществление деятельности в новой непривычной предпринимательской среде сопровождается повышенными рисками.

Риски во внешнеэкономической деятельности — возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб для участника ВЭД.

При этом риски имеют различную природу, сферу действия, пути предотвращения и снижения (рис. 4.4 и 4.5).



Рис. 4.4. Схема классификации рисков в ВЭД предприятия

Важнейшими видами риска интернационализации являются:

а) рыночные (сбытовые), связанные со снижением спроса или цен на мировых рынках;

б) риски политического характера, связанные с изменением социально-политической обстановки в принимающей стране, переориентацией ее экономической политики, осложнением межгосударственных отношений и т.д.;

в) коммерческие, проявляющиеся в недобросовестности или неплатежеспособности покупателя;

г) производственные, связанные с трудностями организации производства, его отладки, подготовки кадров и т.п.;

д) научно-технические, вытекающие из непреодолимости трудностей достижения заданного результата при освоении новых технологий, лицензионном обмене, совместных НИОКР и т.д.;

е) риски финансового характера (инфляционные, валютные), связанные не только с изменением режима перевода капиталов и прибылей, но и с колебаниями курсов валют, повышением уровня процентных ставок по займам и кредитам, различиями в темпах инфляции по странам и т.д.

Таким образом, для участников ВЭД актуальной является разработка политики управления рисками, которая должна быть ориентирована:

- во-первых, на анализ ситуации и определение возможных рисков (предвидение);
- во-вторых, на оценку вероятного ущерба и принятие решения, направленного на его снижение;
- в-третьих, на реализацию принятых решений и контроль за их выполнением (рис. 4.5).

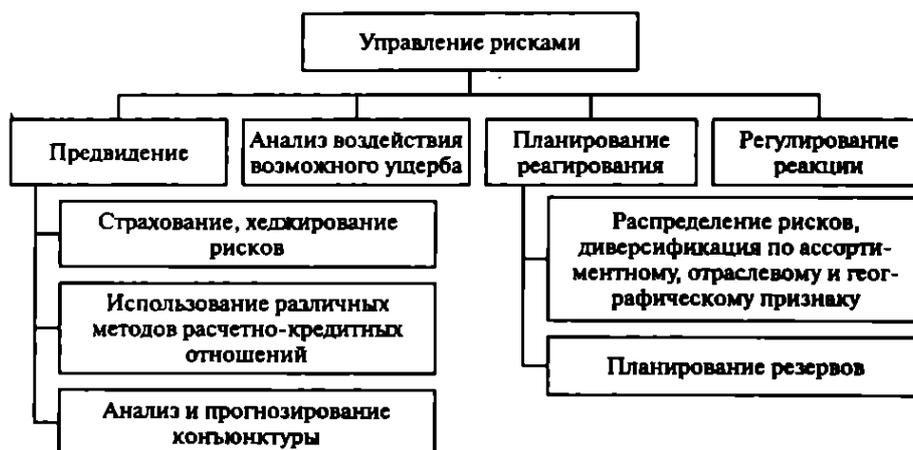


Рис. 4.5. Схема способов управления рисками в ВЭД предприятия

Следовательно, многогранность и сложность оценки и управления рисками в ВЭД предприятия ведет к необходимости предварительного анализа и оценки как особенностей принимающей страны в целом, так и деятельности отдельных иностранных предпринимателей — потенциальных партнеров, а также собственных производственно-сбытовых возможностей.

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоит сущность планирования ВЭД предприятия?
2. Какие принципы необходимо учитывать при планировании ВЭД?
3. В чем сущность и последовательность разработки стратегии ВЭД?
4. Какие аспекты должны получать отражение в программе развития ВЭД?
5. Какие разделы включает бизнес-план предприятия?
6. Какие аспекты ВЭД получают отражение в бизнес-плане предприятия?
7. В чем суть методики технико-экономического обоснования инвестиционных проектов ЮНИДО?
8. Расскажите о целевых функциях ВЭД предприятия.
9. В чем заключаются государственные и предпринимательские приоритеты развития ВЭД? Как они согласуются в российской практике?
10. Каковы преимущества реализации ВЭД предприятия?
11. С какими трудностями сталкивается предприятие при выходе на внешние рынки?
12. Какова классификация рисков во внешнеэкономической деятельности предприятия?
13. Каковы методы управления рисками?

Глава 5. Оценка конкурентоспособности предприятия и его продукции на внешнем рынке

1. Сущность и методика оценки конкурентоспособности товара и производителя • 2. Качество как основа конкурентоспособности продукции на мировом рынке и способы его подтверждения • 3. Идентификация продукции и ее значение в международной практике

1. Сущность и методика оценки конкурентоспособности товара и производителя

Решение о выходе на внешние рынки предполагает оценку соответствия самого предприятия и производимой им продукции требованиям конкурентоспособности, которая проявляется на нескольких уровнях: товар — производитель — отрасль — страна.

Конкурентоспособность товара — комплекс его потребительских и ценовых характеристик, определяющих успех на рынке (рис. 5.1).

Конкурентоспособность производителя — совокупная способность производить и реализовывать продукцию, конкурентоспособную на внутреннем и мировом рынках. Таким образом, отправной точкой конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность производимой продукции.

Оценка конкурентоспособности предприятия производится в несколько этапов.

1. *Анализ экспортного потенциала* предприятия включает:

- анализ и оценку собственных экспортных (исследовательских, проектных, конструкторских, производственных, сбытовых и проч.) возможностей;
- определение реальных возможностей поставщиков сырья и материалов, партнеров по научно-технической и производственной кооперации;
- оценку возможностей и выявление слабых мест транспортных организаций и других объектов инфраструктуры;
- определение потенциальной способности внешнего рынка «поглощать» предлагаемые ему товары и выявление условий их прибыльной реализации.

При решении предпринимателя использовать инвестиционные модели интернационализации круг вопросов, подлежащих тщательному изучению, значительно расширяется.

2. *Изучение финансового положения и финансовых ресурсов*, в том числе валютных. Развитие ВЭД, особенно организация зарубежных предприятий с полным производственным циклом, требует значительных средств. Уже на первой стадии налаживания зарубежных контактов предприниматель сталкивается с необходимостью расходовать

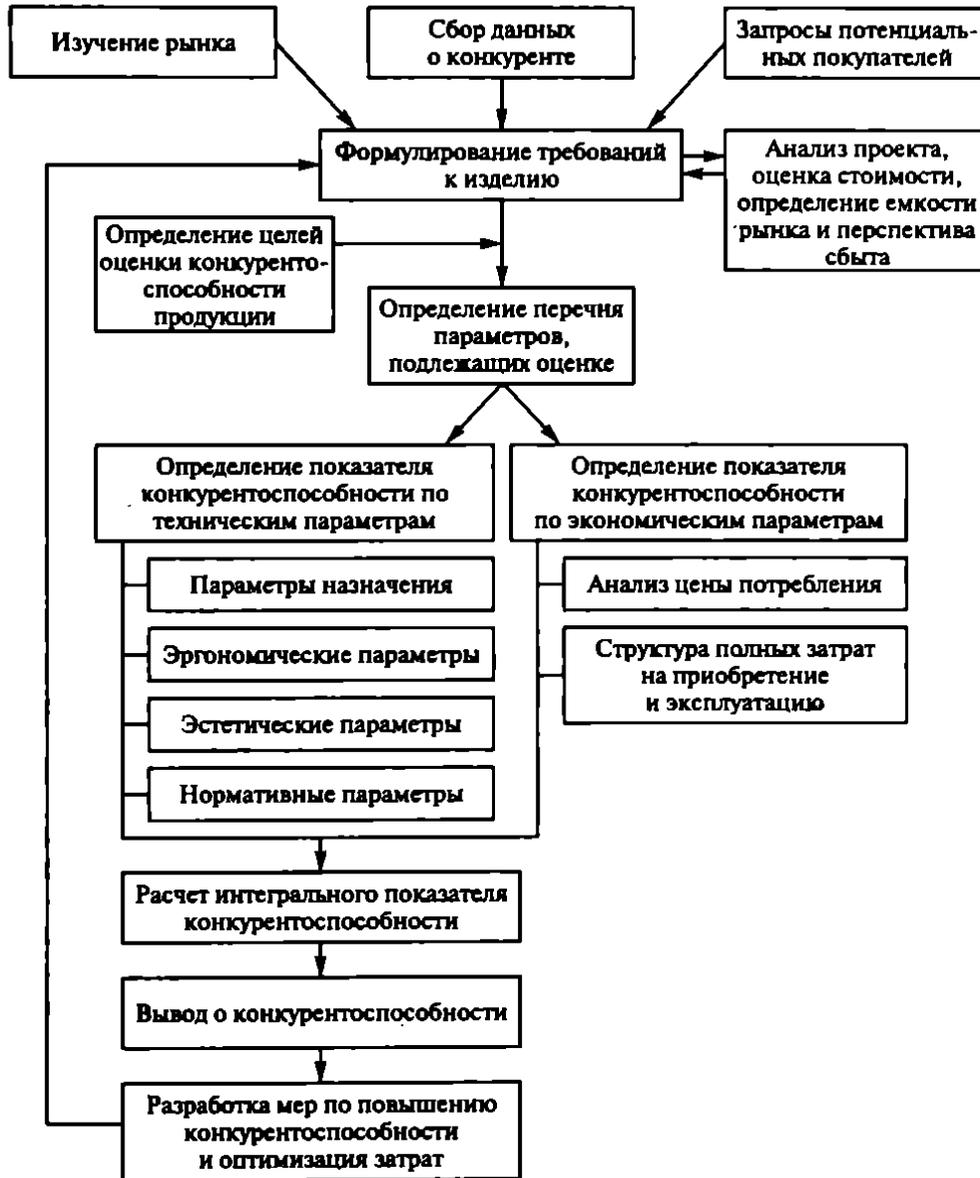


Рис. 5.1. Типовая схема оценки конкурентоспособности продукции

средства на зарубежные поездки, организацию деловых встреч, рекламных кампаний и т.д.

3. Оценка технологических преимуществ, ноу-хау, патентов, а также оборудования, машин, инструментов, приборов, которые, в частности, могут стать вкладом предприятия в уставный капитал при создании совместного предприятия. Кроме того, за рубежом широко разви-

та сеть лизинговых компаний, предоставляющих в долгосрочную аренду различное оборудование, что значительно снижает первоначальные расходы на организацию производства.

4. *Оценка маркетинговых позиций предприятия на зарубежных рынках*, т.е. способности противостоять конкурентам и удерживать определенную часть рынка.

5. *Оценка кадрового потенциала*, которая позволяет определить, имеется ли у предприятия достаточно квалифицированный персонал, способный грамотно и эффективно работать в непривычных условиях.

Учитывая, что современный мировой рынок ориентирован на способность производителя обеспечить постоянное повышение качественных характеристик, необходимо знать о требованиях, предъявляемых к системам управления качеством на основе стандартизации и сертификации.

2. Качество как основа конкурентоспособности продукции на мировом рынке и способы его подтверждения

Качество — это совокупность характеристик объекта, относящаяся к его способности удовлетворять установленным или предполагаемым потребностям клиента.

Для достойной конкуренции на внешнем рынке предприятиям необходимо добиться безукоризненного качества собственной продукции на основе внедрения принятых в международной торговой практике стандартов и использования процедур подтверждения соответствия продукции их требованиям.

Стандарт — официально признанный документ, отражающий оптимальный результат исследований или практического опыта, содержащий комплекс норм и требований к отдельным объектам или повторяющимся действиям.

Международный стандарт — стандарт, разработанный и рекомендованный к использованию соответствующей международной организацией по стандартизации: Международной организацией по стандартизации (ИСО), Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК ООН), Международной электротехнической комиссией (МЭК), Европейской организацией по качеству (ЕОК) (рис. 5.2).

Международные стандарты носят рекомендательный характер, однако сегодня более чем в 90 странах мира *стандарты ИСО* приняты в качестве национальных. Наиболее используемыми являются стандарты ИСО серии 9000 и 10000, включающие в себя 24 стандарта (табл. 5.1).

15 декабря 2000 г. была выпущена новая версия стандартов (ИСО 9000:2000), содержащая пять базовых стандартов:



Рис. 5.2. Структура международных норм по качеству

- ИСО 9000:2000 «Система менеджмента качества. Основные принципы и словарь»;
- ИСО 9001:2000 «Система менеджмента качества. Требования» (устанавливает минимальный набор требований к системам качества и применяется для целей сертификации);
- ИСО 9004:2000 «Система менеджмента качества. Руководящие указания по улучшению качества» (содержит методические указания по созданию систем менеджмента качества, которые ориентированы на высокую эффективность деятельности);
- ИСО 19011:2000 «Руководящие указания по проверке системы менеджмента качества и охраны окружающей среды»;
- ИСО 10012 «Обеспечение качества измерительного оборудования».

Принципиальными отличиями новой версии стандартов выступают следующие:

- 1) на первом плане находятся вопросы определения ожиданий клиента и его удовлетворенность;
- 2) в большей степени подчеркивается ответственность руководства за качество;
- 3) стандарт направлен на реальные процессы в деятельности организации;
- 4) улучшена возможность интеграции с другими системами (например, с системой управления охраной окружающей среды в соответствии со стандартами ИСО 14000);

Таблица 5.1

Содержание международных стандартов ИСО

Группа стандартов	Стандарт	Наименование	Краткое описание
Базовые стандарты	ИСО 9001	«Системы качества. Модель для обеспечения качества при проектировании и (или) разработке, производстве, монтаже и обслуживании»	Используется, когда соответствие установленным требованиям должно обеспечиваться в процессах: проектирования, разработки, производства, монтажа и обслуживания. Охватывает всю деятельность организации, рассматривая процессы обеспечения качества продукции от ее разработки до эксплуатации. Представляет базовую модель системы для обеспечения качества и применяется при сертификации той организации, которая имеет как производственные, так и разрабатывающие подразделения
	ИСО 9002	«Системы качества. Модель для обеспечения качества при производстве, монтаже и обслуживании»	Используется, когда соответствие установленным стандартам должно обеспечиваться в процессах производства, монтажа и обслуживания. Учитывает лишь процессы производства и испытания продукции и применяется при проверках и сертификации той организации, которая имеет только производственные подразделения
	ИСО 9003	«Системы качества. Модель для обеспечения качества при окончательном контроле и испытаниях»	Используется, когда соответствие установленным требованиям должно выполняться в процессе окончательного контроля и испытаний, рассматривает только испытания готовой продукции
	ИСО 9004	«Общее руководство качеством и элементы системы качества. Руководящие указания»	Содержит рекомендуемую структуру системы качества, характеристики ее основных элементов, требования к организационной структуре, составу и содержанию данных,

Продолжение табл. 5.1

Группа стандартов	Стандарт	Наименование	Краткое описание
			которые применяются в системе качества. Рассматриваются экономические аспекты качества, статьи затрат на качество, даются указания по проведению внутренних проверок (аудитов) качества, позволяющих руководству организации оценить степень готовности к стабильной поставке продукции, отвечающей требованиям спецификаций, стандартов и ожиданиям потребителей. Применяется только для решения задач в области внутреннего обеспечения качества и не применяется для целей сертификации
Стандарты поддержки	ИСО 8402	«Терминологический стандарт»	Содержит основные термины и определения в области качества и смежных областей — сертификации, стандартизации, метрологии, испытаний и т.п., наиболее часто встречающиеся в стандартах и технических регламентах
	ИСО 9000	«Общее руководство качеством и стандарты по обеспечению качества. Руководящие указания по выбору и применению»	Дает определение ключевых терминов, договорных и недоговорных условий, типов стандартов. Содержит основные принципы реализации политики обеспечения качества. Обращает внимание на различие между требованиями к продукции и требованиями к системе качества: последние рассматриваются как дополнительные по отношению к требованиям к продукции
	ИСО 10011	«Руководящие указания по проверке систем качества»	Устанавливает принципы и общие правила организации работ по аудиту планирования, подготовки системы качества; подбора и обучения экспертов для проверок системы качества; подготовки и руководства программой проверок систем качества

Окончание табл. 5.1

Группа стандартов	Стандарт	Наименование	Краткое описание
	ИСО 10012	«Требования, гарантирующие качество измерительного оборудования»	Содержит базовые характеристики системы метрологического обеспечения качества, необходимые для измерительной системы поставщика
Методические руководства	ИСО 10013	«Руководящие указания по разработке руководств по качеству»	Содержит методические указания по подготовке руководств по качеству
	ИСО 10014	«Руководство по экономическим аспектам качества»	Содержит методические указания по обеспечению персональной ответственности за изучение потребностей потребителя и последующее их удовлетворение. Ориентация систем качества на требования потребителя
	ИСО 10015	«Руководящие указания по непрерывному обучению и подготовке кадров»	Регламентирует методические аспекты по разработке планов непрерывного обучения и подготовки персонала организации
	ИСО 10016	«Протоколы контроля и испытаний. Руководящие указания по представлению результатов»	Содержит методические указания по проведению экспертизы систем качества, контролю за производственными процессами, испытанию производимой продукции

5) улучшена возможность применения стандартов любыми организациями, независимо от их размеров, отрасли или выпускаемой продукции;

6) появилось требование измерения удовлетворенности клиента;

7) выдвинуты требования, касающиеся управления ресурсами;

8) устранена путаница с применением некоторых терминов. В новых стандартах термин «поставщик» заменен «организацией», «субподрядчик» — «поставщиком», «потребитель» назван «заказчиком».

Международные стандарты выполняют особую роль в следующих случаях:

- при построении системы качества на предприятии (как методический материал), что позволяет повысить конкурентоспособность предприятия на внешнем рынке и экономическую эффективность его деятельности;

- при заключении внешнеторговых контрактов (как доказательство качества), в которых потребитель может оговорить условия, чтобы определенные процессы предприятия-экспортера и определенные элементы системы качества, влияющие на предлагаемую к экспорту продукцию, соответствовали нормам международных стандартов;
- при оценке клиентами система качества предприятия-экспортера должна соответствовать норме международного стандарта, и экспортер может получить официальное признание этого соответствия;
- при регистрации или сертификации системы качества зарегистрированным органом по сертификации. Экспортер обязуется поддерживать соответствие системы качества нормам международных стандартов для всех клиентов.

Важной в доказательстве экспортером способности к качеству является документация системы качества (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Документация системы качества

Уровень	Пользователи	Документы	Характеристика
Предприятие-экспортер и клиенты	В открытой части — весь персонал и клиенты. Конфиденциально — руководство компании	Политика качества предприятия	Долго-, средне- и краткосрочные планы политики качества (маркетинговое ноу-хау фирмы)
Предприятие-экспортер в целом	Руководство предприятия и подразделений, при острой необходимости — клиент	Руководство (справочник) по качеству	Принципы обеспечения качества, структура и порядок работы. Содержат организационное ноу-хау
Подразделения, отделы	Исключительно внутренние по отделам	Методологические инструкции	Подробное описание (организационные и технические ноу-хау)
Отдельные виды деятельности	Исключительно по рабочим местам	Рабочие инструкции	Подробное описание технологии обеспечения качества на рабочих местах
		Типовые спецификации. Спецификации поставщиков	Передается исполнителю заказа (техническое ноу-хау)

В рамках политики качества предприятие — участник ВЭД должно обеспечить баланс интересов пяти субъектов:

- 1) клиентов, заинтересованных в максимизации соотношения качество/цена;

- 2) персонала, заинтересованного в росте оплаты труда и удовлетворении работой;
- 3) акционеров, заинтересованных в повышении финансовой устойчивости предприятия;
- 4) поставщиков, заинтересованных в стабильных заказах и непрерывной предпринимательской деятельности;
- 5) общества, заинтересованного в повышении собственной конкурентоспособности на мировом рынке.

Соответствие продукции определенным требованиям — техническим, экологическим, безопасности и т.д. — подтверждается сертификацией.

Сертификация согласно ст. 1 Федерального закона «О сертификации продукции и услуг» — это процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя (продавца, исполнителя) и потребителя (покупателя) организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям.

Сертификация осуществляется в целях:

- создания условий для деятельности организаций и предпринимателей на едином товарном рынке Российской Федерации, а также для участия в международном экономическом, научно-техническом сотрудничестве и международной торговле;
- содействия потребителям в компетентном выборе продукции;
- защиты потребителя от недобросовестного изготовителя (продавца, исполнителя);
- контроля безопасности продукции для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества;
- подтверждения показателей качества продукции, заявленных изготовителем.

Для реализации указанных целей предприятия — участники ВЭД проводят *обязательную* или *добровольную сертификацию*.

Обязательное подтверждение соответствия осуществляется в формах:

- декларирования соответствия — путем принятия декларации изготовителя о соответствии на основании собственных доказательств либо с использованием дополнительных доказательств, полученных с участием третьих лиц (органа по сертификации, аккредитованной испытательной лабораторией), в порядке, установленном техническим регламентом;
- обязательной сертификации — подтверждения уполномоченным органом — Государственным комитетом по стандартизации и метрологии РФ — соответствия товаров, работ и услуг обязательным требованиям.

Добровольное подтверждение соответствия осуществляется по инициативе заявителя на условиях договора между заявителем и органом по сертификации. Система добровольной сертификации может быть создана юридическим лицом и (или) индивидуальным предпринимателем или несколькими юридическими лицами и (или) индивидуальными предпринимателями и зарегистрирована федеральным органом исполнительной власти по техническому регулированию (Госстандартом России).

В процессе осуществления сертификации продукции, являющейся объектом ВЭД, важное внимание уделяется документальному подтверждению качественных характеристик товара, работы, услуги (рис. 5.3).



Рис. 5.3. Схема документального подтверждения соответствия ввозимой (вывозимой) продукции требованиям качества

Сертификат соответствия (безопасности) подтверждает соответствие продукции установленным требованиям безопасности для жизни и здоровья граждан, состояния окружающей среды, выдается Госстандартом России и может являться свидетельством признания зарубежного сертификата на территории Российской Федерации, заменяющим его.

Гигиенический сертификат подтверждает соответствие товара санитарно-гигиеническим требованиям, которые одновременно явля-

ются и показателями безопасности. Поэтому гигиенический сертификат можно рассматривать как дублирующий документ, удостоверяющий, как и сертификат соответствия, безопасность пищевых продуктов и сырья для потребителя. Выдача гигиенических сертификатов осуществляется органами и учреждениями государственной санитарно-эпидемиологической службы Российской Федерации: для отечественной продукции — на основании результатов гигиенической оценки продукции и экспертизы нормативной документации, определяющей требования к продукции, ее производству и применению; для импортной продукции — на основании сертификата безопасности страны-поставщика, выданного уполномоченным на то органом, и результатов исследования продукции, проведенных в России.

Ветеринарный сертификат удостоверяет проведение ветеринарного контроля и соблюдение требований безопасности живых животных, животноводческой продукции, продукции растительного происхождения, выдается государственным ветеринарным врачом страны экспортера.

Вывоз товаров из РФ производится в сопровождении *фитосанитарных сертификатов* по форме, предусмотренной Международной конвенцией ФАО, а ввоз — на основании импортного *карантинного сертификата* государственной инспекции по карантину растений. Оба документа подтверждают факт отсутствия различных заболеваний на ряд вывозимых (ввозимых) товаров, имеющих растительное или животное происхождение.

Сертификат качества удостоверяет соответствие качества фактически поставленного товара условиям внешнеторгового контракта; выдается на основании постановления Правительства РФ от 20 апреля 1994 г. на зерно колосовых, крупяных, зернобобовых и масличных культур, а также на кукурузу, крупы, муку, комбикорма, премиксы, белково-витаминные добавки, жмыхи, шроты и отруби Государственной хлебной инспекцией при Правительстве РФ, а также ее территориальными органами.

Сертификат радиологического контроля удостоверяет, что уровень радиации ввозимого (вывозимого) товара не превышает определенных допустимых показателей; выдается ветеринарной лабораторией испытательного центра пищевой и сельскохозяйственной продукции.

Порядок сертификации продукции включает:

- 1) подачу заявки на сертификацию;
- 2) принятие решения по заявке, в том числе выбор схемы (табл. 5.3);
- 3) отбор, идентификацию образцов и их испытания;
- 4) оценку производства (если это предусмотрено схемой сертификации);
- 5) анализ полученных результатов и принятие решения о выдаче (об отказе в выдаче) сертификата соответствия;

6) выдача сертификата и лицензии на применение знака соответствия;

7) осуществление инспекционного контроля за сертифицированной продукцией (если это предусмотрено схемой сертификации);

8) корректирующие мероприятия при нарушении соответствия продукции установленным требованиям и неправильном применении знака соответствия;

9) информирование о результатах сертификации.

Сертификация отечественной и импортируемой продукции проводится по одним и тем же правилам.

Таблица 5.3

Типы схем сертификации и их отличительные характеристики

Номер схемы	Испытания образца (пробы)		Анализ состояния про- изводства		Инспекционный контроль	
	Наличие условия	Примечание	Наличие условия	Примечание	Наличие условия	Примечание
1	+	Проба взята у продавца	—	—	—	—
2	+	То же	—	—	+	После выдачи сертификата
2а	+	То же	+	До выдачи сертификата	+	То же
3	+	Проба взята со склада изготовителя	—	—	+	То же
3а	+	То же	+	До выдачи сертификата	+	То же
4	+	Проба взята как у продавца, так и у изготовителя	—	—	+	То же
4а	+	То же	+	До выдачи сертификата	+	То же
5	+	То же	+	Сертификация производства или системы качества	+	Контроль стабильности условий производства
6	—	—	+	Сертификация системы качества изготовителя	+	То же

Окончание табл. 5.3

Номер схемы	Испытания образца (пробы)		Анализ состояния про- изводства		Инспекционный контроль	
	Наличие условия	Примечание	Наличие условия	Примечание	Наличие условия	Примечание
7	+	Испытания партии образцов	—	—	—	—
8	+	Испытания каждого образца	—	—	—	—
В виде исключения	Заявление-декларация изготовителя		+	Сертификат системы качества	+	Если предусмотрено правилами сертификации

3. Идентификация продукции и ее значение в международной практике

Для эффективного управления производством, качеством и процессами учета требуется своевременный и точный контроль за продукцией. Действенным средством, позволяющим проследить путь изделия от хранения его на складе до реализации, является идентификация.

Идентификация — это установление характера и назначения изделия на основе набора упорядоченной информации, которая используется для выяснения всех существующих характеристик, определяющих уникальность, т.е. отличающих его от всех других изделий.

В последние годы получили широкое распространение *технологии автоматической идентификации на базе компьютерной техники*, направленные прежде всего на повышение производительности труда и существенное снижение затрат. Среди них:

- штриховое кодирование;
- радиочастотные системы;
- оптическое распознавание знаков;
- машинное зрение (вычислительные методы обработки изображения);
- речевой ввод данных и др.

В международной практике производства и торговли принято *штриховое кодирование товаров*. Информация о товаре наносится на упаковку в виде четкого рисунка из узких и широких полос. Эти штрихи и пробелы между ними обозначают определенные цифры в кодах ЭВМ. Таким образом, каждый товар получает индивидуальный знак,

который легко «прочитывается» электроникой, измеряющей интенсивность отражения света от черных и белых полос.

Существует более 50 систем штрихового кодирования. Активно применяются четыре из них: *UPC (Universal Product Code)*, код 39 (*Code 39*) высокой, средней и низкой плотности; код «2 из 5» (*Interleaved 2-of-5*); код *Codabar*. В международной практике наибольшее распространение получили коды *EAN (European Article Numbering)*.

Код *EAN* представляет собой набор цифр от 0 до 9. Все кодовое обозначение может выражаться восьмью (*EAN-8*) или тринадцатью (*EAN-13*) цифрами. Сокращенный символ (*EAN-8*) используется для маркировки товаров малых размеров. Первые две-три цифры 13-разрядного кода товара, называемые обычно флагом, обозначают страну происхождения товара. Код страны выдается ассоциацией *EAN*. Следующие четыре-пять цифр (код изготовителя товара) присваивает национальный орган страны (в России — ЮНИ-СКАН) централизованно конкретному предприятию-изготовителю. Последующие пять цифр кода (код товара) присваивает предприятие — изготовитель товара самостоятельно. Этот код отражает или регистрационный номер, установленный предприятием-изготовителем, или какие-либо признаки товара, необходимые для конкретного производителя. Последняя цифра (разряд) представляет собой контрольное число, которое предназначено для проверки правильности считывания предшествующих цифр, обеспечивая тем самым надежность штрихового кода (рис. 5.4).



Рис. 5.4. Структура штрихового кода *EAN-13*

Для расшифровки штрихового кода используется таблица кодов стран, в соответствии с которой оптовый или розничный торговец, а также потребитель продукции имеет возможность сделать выбор (табл. 5.4). Например, потребитель и продавец отдаст предпочтение мылу «*Самеу*» со штриховым кодом 3||024875||060119|| (продукция француз-

ских фирм, белая, красная или черная упаковка), а не с кодом 7[501001][30985] (производство мексиканских предприятий, упаковка розового цвета).

Таблица 3.4

Оформление стран EAN-13

Код	Страна	Код	Страна
00-09	США, Канада	690	КНР
30-37	Франция	70	Норвегия
380	Болгария	729	Израиль
383	Словения	73	Швейцария
385	Хорватия	750	Мексика
400-440	Германия	759	Венесуэла
45-49	Япония	76	Швейцария
460-469	Россия, СНГ	770	Колумбия
471	Тайвань	773	Уругвай
474	Эстония	775	Португалия
475	Латвия	779	Аргентина
477	Литва	780	Чили
482	Украина	786	Эквадор
484	Молдова	789	Бразилия
489	Гонконг	80-83	Италия
50	Великобритания	84	Испания
520	Греция	850	Куба
529	Кипр	858	Словакия
535	Мальта	859	Чехия
539	Ирландия	860	Югославия
54	Бельгия, Люксембург	869	Турция
560	Португалия	87	Нидерланды

Окончание табл. 5.4

Код	Страна	Код	Страна
569	Исландия	880	Южная Корея
57	Дания	885	Таиланд
590	Польша	888	Сингапур
599	Венгрия	890	Индия
600, 601	ЮАР	893	Вьетнам
611	Марокко	90, 91	Австрия
613	Алжир	93	Австралия
619	Тунис	94	Новая Зеландия
64	Финляндия	955	Малайзия

Услуги по штриховому кодированию оказываются общественными объединениями — территориальными и местными Торгово-промышленными палатами (ТПП), в частности действующими при них коммерческими структурами, например ООО «Донэкспертиза» в Ростовской области.

Вопросы для самопроверки

1. Какие характеристики лежат в основе оценки конкурентоспособности товаров?
2. На каких уровнях оценивается конкурентоспособность?
3. Какие параметры оцениваются при определении конкурентоспособности фирмы?
4. Охарактеризуйте систему международных стандартов в отношении качества продукции и производителя.
5. В чем специфика стандартов: а) ISO серии 8402, 9000, 10000; б) EN серии 45000; в) ЕОК?
6. Какие документы разрабатываются предприятием-экспортером в целях доказательства его способности обеспечить соответствие качества продукции международным стандартам?
7. Какие интересы учитываются предприятием — участником ВЭД при разработке политики качества?
8. В чем состоит сущность и целевая функция сертификации?

9. Охарактеризуйте существующие схемы сертификации.
10. Опишите последовательность процедуры сертификации производства и продукции.
11. В чем состоит сущность идентификации продукции?
12. Что представляет собой система штрихового кодирования товаров?
13. Расшифруйте структуру кода *EAN-13*.

Глава 6. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности предприятия

1. Способы внешнеторгового ценообразования и их характеристика
2. Определение цены на экспортную продукцию и его этапы

1. Способы внешнеторгового ценообразования и их характеристика

Одной из составляющих конкурентоспособности продукции является ее цена. Принятие решения об уровне цены на экспортный товар предполагает выбор ценовой политики фирмы.

Ценовая политика — это комплекс правил и ограничений, в рамках которых принимается решение об уровне цены. Она имеет целью определение такой цены на товар, которая позволит, с одной стороны, достичь объема продаж, максимизирующего прибыль, увеличить долю компании на рынке или сформировать имидж высококачественной продукции за счет комплекса маркетинговых операций; с другой — это уже характерно для российских предприятий — получить живые деньги (в отличие от бартера), с помощью которых можно будет расплатиться с долгами по заработной плате и иметь возможность приобрести необходимое сырье и оборудование.

На ценовую политику предприятия оказывают воздействие ценообразующие факторы, среди которых:

- 1) общеэкономические: экономический цикл, совокупный спрос и предложение, инфляция;
- 2) конкретно-экономические: издержки, прибыль, налоги и сборы, потребительские свойства товара, предложение и спрос на товар с учетом товаров-субститутов;
- 3) специфические: сезонность, эксплуатационные расходы, компетентность, гарантии и условия сервиса;
- 4) внешнеэкономические: государственное регулирование ВЭД, валютный курс;
- 5) неэкономические: политические, военные и т.д.

Перечислим виды ценовой политики:

1) ценообразование на базе уровня издержек позволяет определить допустимый нижний предел цены, на который может ориентироваться предприятие, и основная проблема здесь заключается в точном выявлении реального уровня издержек на производство и распространение товара;

2) ценообразование на базе уровня спроса предполагает оценку интенсивности спроса на внешнем рынке и его соотношение с предложением товара. В случае оживления спроса принимается решение об установлении более высоких цен (независимо от стабильности внутрен-

них издержек). Соответственно в случае ухудшения спроса цены снижаются. Эта система ценообразования используется для многих видов товаров производственного назначения;

3) ценообразование на основе анализа конкуренции происходит в несколько этапов (рис. 6.1).

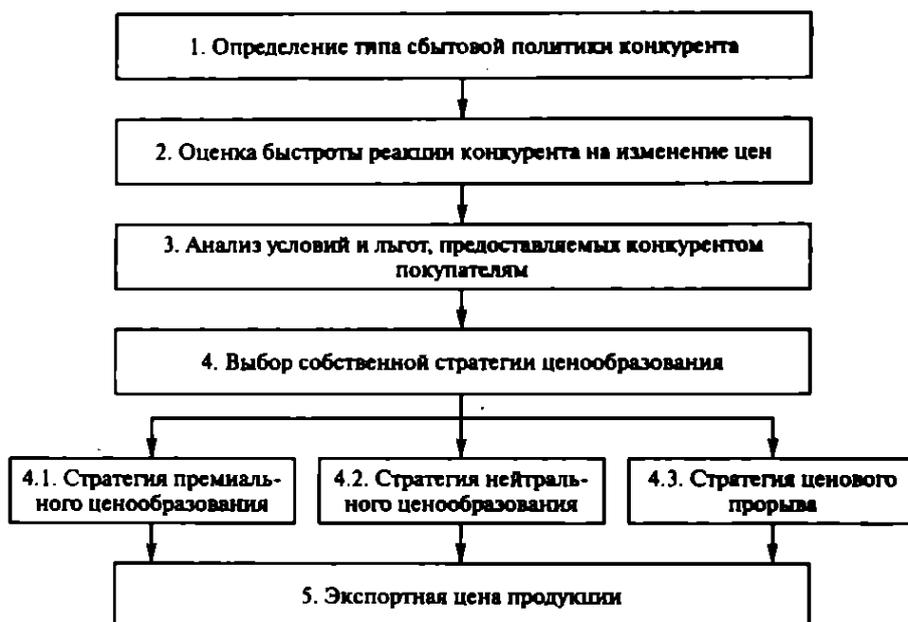


Рис. 6.1. Схема методики ценообразования на основе анализа конкуренции

Политика цен является основой для разработки *стратегии ценообразования*, т.е. набора практических методов, которых целесообразно придерживаться при установлении рыночных цен на свою продукцию (табл. 6.1).

Процесс ценообразования между внешнеэкономическими субъектами разных стран основывается на учете:

- а) мировой цены на аналогичные товары (услуги);
- б) условий конкурентной среды;
- в) динамичности развития спроса и предложения, конъюнктуры рынков по данной группе товаров;
- г) динамики валютных курсов;
- д) сравнительной свободы поведения на рынке экспортера и импортера (меры государственного регулирования ВЭД).

Таблица 6.1

Характеристика стратегий ценообразования в ВЭД предприятия

Вид ценовой политики	Ценовая стратегия	Краткое описание
На базе уровня издержек	Определение цены на базе собственных издержек производства	Экспортная цена определяется как сумма издержек производства, включая стоимость сырья, материалов, топлива, амортизационную часть, заработную плату, среднюю прибыль
	Обеспечение целевой прибыли (на основе безубыточности)	Изначально определяется желаемый процент прибыли на капитал, включаемый в цену
На базе уровня спроса	Ориентация на спрос	Цена увеличивается, когда спрос на товар относительно велик, и уменьшается при ослаблении спроса; затраты на производство при этом остаются неизменными
	Стратегия «Метание стрелок»	На основе данных опросов потенциальных покупателей о цене устанавливается ее оптимальная величина
На основе анализа конкуренции	Стратегия премиального ценообразования	Установление более высоких цен, чем у конкурентов; может быть использована при выходе на рынок с новым продуктом, у которого пока еще нет конкурентов, при наличии патента; если для выхода на рынок нужны высокие капиталовложения; если продукция обладает свойствами, которые имеют главенствующее значение для покупателей в этом сегменте рынка
	Нейтральная стратегия ценообразования	Установление цен примерно на уровне фирм-конкурентов можно рекомендовать компаниям, действующим на рынке, где: а) покупатели весьма чувствительны к уровню цены (что не благоприятствует премиальному ценообразованию); б) конкуренты жестко отвечают на любую попытку изменить сложившиеся пропорции продаж (что делает опасной стратегию «ценового прорыва»); в) каждой компании необходимо поддерживать определенные соотношения цен в рамках ценового ряда. Под ценовым рядом понимается существующее одновременно соотношение цен на разные модели или модификации одного и того же товара одной фирмы или всех фирм, действующих на данном рынке

Окончание табл. 6.1

Вид ценовой политики	Ценовая стратегия	Краткое описание
	Стратегия установления относительно пониженных цен (ценового прорыва)	<p>Направлена на получение большей массы прибыли за счет увеличения объема продаж и захваченной доли рынка. При этом цена, устанавливаемая в рамках такой стратегии, низка только по отношению к полезным свойствам товара, его желанности для покупателей и к ценам аналогичных товаров фирм-конкурентов.</p> <p>Реализация такой ценовой стратегии может быть рекомендована лишь в том случае, если есть основания полагать, что потенциальные конкуренты по каким-то причинам не смогут (или не захотят) ответить аналогичным снижением цен, например, в одной из следующих ситуаций:</p> <ul style="list-style-type: none"> • при продвижении нового товара с целью завоевать большую долю рынка, чтобы рынок, на котором нет высоких входных барьеров, быстро воспринял товар; • при наличии более эффективной технологии или дешевых ресурсов, чем у конкурентов, фирма может увеличивать объемы производства с куда более низкими затратами и будет способна получать прибыль при пониженных ценах, при которых конкуренты окажутся на грани разорения; • когда фирма, инициирующая снижение цен, только вступает на рынок, объемы ее продаж еще малы и затрагивают столь малый сегмент рынка, что крупным фирмам-конкурентам нет смысла реагировать на это аналогичным снижением цен на свою широко продаваемую продукцию; • когда покупатели на данном рынке особенно сильно реагируют на снижение цен, и в то же время нет доказательств их особой приверженности к тем или иным маркам товаров

2. Определение цены на экспортную продукцию и его этапы

Основой ценообразования на экспортную продукцию предприятия является *мировая цена*, представляющая собой выражение интернациональной стоимости поступающих на мировой рынок товаров, объективно отражающая стоимость экспортируемого товара. По этой

цене осуществляются крупные и регулярные сделки в свободно конвертируемой валюте, продажа товара на открытых рынках.

На мировом рынке существует *множественность цен*, т.е. цены на одинаковый товар различаются в зависимости от региона, сегмента рынка, времени продажи, экономической конъюнктуры, валюты платежа, мер государственного регулирования, политики крупных корпораций, наличия интеграционных группировок и т.д.

Мировые цены существуют в двух видах:

а) публикуемые — сообщаются в специальных и фирменных источниках информации и могут быть подразделены на следующие подвиды:

- справочные — цены на сырьевые товары, регулярно публикуемые в справочниках, деловых газетах и журналах; не отражают реальный уровень контрактных цен, от которых отличаются на величину скидок;

- преysкурантные — цены готовых изделий потребительского и производственного назначения; аналогичны справочным ценам;

- биржевые (котировки) — цены товаров, торговля которыми осуществляется на товарных биржах; являются ценами реальных контрактов, осуществляемых на унифицированных условиях в отношении качества, объема, сроков поставки, валюты платежа и т.д. Публикуются ежедневно;

- цены аукционов, устанавливаемые в процессе конкурса между продавцами в периодически действующих центрах торговли определенной продукцией (например, табаком, цветами, чаем, овощами, фруктами и т.д.);

- цены торгов, полученные в результате проведения торгов (тендеров);

- цены предложений крупных фирм сообщаются в ответ на запрос покупателей, заинтересованных в приобретении товара; корректируются в ходе переговоров с покупателем;

б) расчетные — применяются при недостатке или отсутствии публикуемых цен. Тогда осуществляется расчет по специальным формулам. Это могут быть цены поставщика на нестандартное оборудование. Расчетные цены редко сообщаются в публикуемых источниках информации.

При использовании любого из указанных видов цен предприятие — участник ВЭД ориентируется на конкретные условия заключаемой внешнеэкономической сделки, сопоставляя их с уже имеющимися в мировой практике аналогами.

При этом необходимо учитывать ряд методологических принципов:

- 1) соответствие уровню мирового товарного рынка;
- 2) основа расчета — мировая цена;
- 3) учет множественности цен;
- 4) сопоставление мировых цен и цен конкурентов посредством приведения цен (перерасчет с учетом конкретных условий сделок);
- 5) соответствие цены качеству товара и сложившемуся на рынке в данный момент уровню цен.

Предприятие выбирает один из методов ценообразования:

- затратный — основан на калькуляции постоянных, прямых и косвенных переменных издержек (табл. 6.2);

Таблица 6.2

Классификация издержек, используемых в калькуляции
внешнеторговых цен

Постоянные издержки	Переменные издержки	
	прямые	косвенные
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	Расходы на сырье и материалы	Зарботная плата вспомогательного персонала
Амортизационные отчисления	Зарботная плата основного персонала	Расходы на вспомогательные материалы
Административно-управленческие расходы	Расходы по подготовке товара к экспорту	Расходы на электроэнергию и отопление для производственных целей
Расходы на НИОКР	Транспортные и сопутствующие расходы	Расходы на хранение товара
Арендная плата	Расходы по страхованию	
Сбытовые расходы	Расходы, связанные с выполнением внешнеторговых формальностей	
Расходы на рекламу	Выплаты комиссионных вознаграждений внешнеторговым посредникам	
Выплата различных налогов и сборов		
Финансовые расходы		

Составлено по: *Голева, Г. А., Самофалов, В. И.* Мировая экономика: основы. Ростов н/Д : РГЭУ «РИНХ», 2002. С. 310.

- конкурентный — заключается в подборе, анализе, отборе и приведении цен конкурентов к условиям предстоящей внешнеторговой сделки. В результате составляется конкурентный лист — расчет цен в табличной форме, позволяющий сопоставить технические характеристики товара и коммерческие условия предстоящей сделки с двумя или несколькими конкурентными материалами.

Подбор материалов о ценах на продукцию конкурентов должен осуществляться на базисном рынке, на котором условия торговли аналогичными товарами наиболее близки условиям планируемого контракта.

Расчет экспортной цены с использованием конкурентного метода выполняется в два этапа:

1) расчет приведенной базовой цены — цены товара, рассчитанной на базе цен конкурентов путем внесения в них необходимых поправок;

2) расчет цены для конкретных условий сделки.

На первом этапе целесообразно подобрать не менее трех показателей цены, которые были бы представительны (отражали устойчивые отношения между крупными производителями и потребителями товара) и являлись бы ценами на изделия-аналоги, принципиально отличающиеся друг от друга по технико-экономическим параметрам. Затем проводится приведение цен в соответствии с определенными методологическими принципами (табл. 6.3).

Таблица 6.3

Приведение внешнеторговой цены¹

№	Этапы приведения цен	Способ приведения	Условия будущих контрактов	Конкурентные материалы					
				«GE», США контракт 1990 г.		«AEG», Германия контракт 1994 г.		Справка ВНИКИ 1995 г.	
				Данные	Поправки	Данные	Поправки	Данные	Поправки
	Цены в валюте			100 долл.	—	182 DM	$g = 0,66$	80 долл.	—
1	Цены в единой валюте	$C_n = C_{0g}$	1996		100 долл.		120 долл.		80 долл.
2	Цены, приведенные по срокам сделок	$C_{96} = C_n \cdot (I_{96} : I_t)$		$I_{96} = 133$ $I_{90} = 100$	(+33%) 133 долл.	$I_{96} = 133$ $I_{90} = 123$	(+29%) 149 долл.	$I_{96} = 133$ $I_{90} = 128$	(+8%) 88 долл.
3	Поправки по базисным условиям поставки		FOB СПб	FOB Филадельфия	—	CIF Хельсинки	(+29%) — 4 долл.	DAF Российско-белорус. граница	

Продолжение табл. 6.3

№	Этапы приведения цен	Способ приведения	Условия будущих контрактов	Конкурентные материалы					
				«GE», США контракт 1990 г.		«AEG», Германия контракт 1994 г.		Справка ВНИКИ 1995 г.	
				Данные	Поправки	Данные	Поправки	Данные	Поправки
4	Поправки по кредитным условиям	Стоимость кредита	Наличные	Наличные		Кредит 3 мес., 6%	- 5 долл.	Наличные	
5	Поправки по количеству	Учет издержек производства	1000 ед.	5000 ед.	-	1000 ед.	-	50 ед.	- 4 долл.
		Учет коммерческих интересов			+10 долл.		-		- 7 долл.
6	Поправки на уторговывание	+ 10%	Контракт	Контракт	-	Предложение	-15 долл.	Контракт	-
7	Поправки на технические гарантии	Подсчет затрат	12 мес.	12 мес.	-	18 мес.	-8 долл.	6 мес.	+16 долл.
8	Поправки по техническим параметрам	Подсчет по техническим характеристикам	0,4 кВт	0,3 кВт	-20 долл.	0,3 кВт	-20 долл.	0,4 кВт	
		Экспертные оценки			-10 долл.		-52 долл.		+ 10 долл.

Окончание табл. 6.3

№	Этапы приведения цен	Способ приведения	Условия будущих контрактов	Конкурентные материалы					
				«GE», США контракт 1990 г.		«AEG», Германия контракт 1994 г.		Справка ВНИКИ 1995 г.	
				Данные	Поправки	Данные	Поправки	Данные	Поправки
9	Суммарные поправки (3+4+5+6+7+8)				-20 долл.		97 долл.		+ 15 долл.
10	Приведенная цена				113 долл.				103 долл.
11	Средняя цена		104 долл.	Утверждаю Ген. Директор АО «Эксим» В. Иванов					
12	Минимальная цена		97 долл.						

¹ Синецкий, Б. И. Основы коммерческой деятельности. М.: Юристъ, 1998. С. 46.

За базу сопоставления принимаются технические характеристики товара и другие условия планируемой внешнеторговой операции. Поправки вносятся к ценам конкурентов, но не должны учитывать издержки или цены, действующие внутри страны экспортера.

Внесение поправок производится последовательно:

- *на количество поставленных изделий* — вызвано тем, что на мировом рынке при продаже значительного количества товара принято делать скидку с цены. Ее размер при приведении цен конкурентов трудно установить, так как это прежде всего зависит от конъюнктуры рынка. Но в какой-то мере здесь могут помочь данные о зависимости величины издержек производства и обращения от объемов производства и реализации, так как снижение этих издержек является основой для применения скидок на количество. Так, например, при торговле серийно выпускаемой продукцией разница в издержках производства незначительна и ее можно не учитывать, а скидка на большой объем заказа может достичь 10% уровня цены. При торговле продукцией индивидуального изготовления разница в издержках производства на единицу продукции будет значительной и скидка может достичь 20–30%;

- *на комплектацию* — если базовое и конкурентное оборудование имеют разную комплектацию. Из рассчитываемой цены вычитается стоимость комплектующих изделий, не входящих в поставку базового оборудования по сравнению с конкурентным аналогом, в частности может учитываться или не учитываться комплект запчастей;

- *на валюту предстоящей сделки.* Курс валюты принимается на момент действия конкурентного материала, из которого берется информация о ценах конкурентов:

- а) для коммерческих предложений таким моментом будет дата предложения, продленная на указанный в нем срок поставки товара;

- б) для контракта по твердым ставкам — дата поставки;

- в) для контракта по скользящей цене — дата подписания;

- г) для прейскурантных цен принимается дата прейскуранта, указанная в нем или в сопроводительном письме;

- *к сроку предстоящей сделки с учетом изменения цен и валютных курсов с использованием официальных индексов, рассчитываемых в тех случаях, когда между датами составления конкурентного материала и предполагаемой сделки произошло значительное повышение цен.* Цена по конкурентному материалу увеличивается пропорционально росту индекса экспортных цен в стране продавца.

$$C_1 = C_0 J_1/J_0,$$

где C_1 — приведенная цена;

C_0 — цена конкурентного аналога;

J_1 — индекс экспортных цен на предельный срок базового предложения;

J_0 — индекс экспортных цен на предельную дату действия конкурентного материала;

- *на условия платежа* — когда сравниваются цены при условии наличного платежа и при предоставлении кредита. В случаях, когда в планируемой сделке предполагается продажа товара за наличные, цены конкурентов, предусматривающие продажу товаров в кредит, уменьшаются, и наоборот, когда предполагается продажа товара в кредит, цены конкурентов с наличными платежами увеличиваются. Размер поправки зависит от условий предоставленного кредита, таких как срок его погашения, доля кредитуемой части в общей сумме контракта, взимание процентной ставки, некоторые другие характеристики. Кроме того, поправка может учитывать такие факторы, как более выгодная форма расчетов, вид валюты, наличие валютных оговорок и др. В целом приведение цен по кредитным условиям осуществляется по формуле:

$$C_{\text{конк}} \cdot K_{\text{конк}} = C_0 = C_{\text{сд}} \cdot K_{\text{сд}},$$

где $C_{\text{конк}}$ — цена конкурента;

$K_{\text{конк}}$ — коэффициент кредитного влияния, приводящий цену конкурента к цене с платежом наличными;

C_0 — приведенная цена конкурента при условии платежа наличными в момент поставки товара;

C_{cd} — цена предстоящей сделки при предстоящих условиях кредита;

K_{cd} — коэффициент кредитного влияния, приводящий цену предстоящей сделки к условиям платежа наличными.

Соответственно цена предстоящей сделки может быть определена по формуле:

$$C_{cd} = C_{\text{конк}} \cdot K_{\text{конк}} / K_{cd};$$

• *на базисные условия поставки* — сводится к прибавлению или вычитанию расходов на транспортировку и страхование товара в зависимости от различия между базисными условиями поставок предстоящей сделки и условиями конкурентной сделки;

• *на уторговывание* — скидку с первоначальной цены предложения. Поправка делается в том случае, когда в качестве конкурентных материалов используются коммерческие предложения и запросы или прейскуранные цены. Различают следующие виды скидок:

— за количество — при условии покупки большего, чем оговорено, количества товара;

— бонусная — ее получают покупатели крупных партий товара за обусловленный объем товарооборота (доходит до 8%);

— специальная скидка — на пробные партии товара;

— общая — это скидка с опубликованной цены в зависимости от вида товара (например, 5% — на промышленные товары, до 30% — на стандартное оборудование);

— дилерская — предоставляется посредникам по сбыту, распространена при продаже техники. В зависимости от предоставляемых услуг дилер получает скидку в среднем 15–20% от розничной цены;

— «сконто» — скидка при платеже наличными или раньше назначенного срока;

— сезонная — при покупке товара вне сезона;

— экспортная — предоставляется продавцами при продаже товаров иностранным покупателям сверх тех скидок, которые действуют для покупателей внутреннего рынка;

— за возврат ранее купленного у данной фирмы товара устаревшей модели при покупке, например, у этой фирмы новой модели (скидка может составлять 20–30% прейскурантной цены устаревшей модели);

— скрытая — может предоставляться при длительных партнерских отношениях в виде, например, большой партии образцов;

— закрытая — предусматривается на продукцию, которая реализуется внутри ТНК, а также на товары, поставляемые по межправительственным соглашениям.

Рассмотренные виды скидок являются наиболее распространенными. Всего в мировой торговой практике используется до 20 видов ценовых скидок. По оценке специалистов, общий уровень скидок на некоторые виды товаров в отдельных случаях достигает до 50% публикуемых справочных и прејскурантных цен. Их уровень зависит от конъюнктуры, от соотношения спроса и предложения и т.п.;

- *по техническим характеристикам* — путем сопоставления базисного товара с конкурентным аналогом:

- сырья и продовольствия — обычно по содержанию полезных компонентов, выходу готовой продукции;

- машин и оборудования — по мощности, производительности и другим технико-экономическим параметрам.

Величины технических поправок рассчитываются для каждого товара по формуле Берима:

$$C_1 = C_0 (M_1/M_0),$$

где C_0, M_0 — соответственно цена и мощность продукции по конкурентному материалу;

C_1, M_1 — цена и мощность продукции, принятой за базу расчета (т.е. собственного изготовления).

Превышение или снижение показателя по сравнению с сопоставляемым аналогом отражается в виде скидки или прибавки к цене конкурента.

После проведенного приведения цены по обозначенным параметрам получают окончательно приведенные цены конкурентов, на основе которых на втором этапе осуществляется расчет цены для конкретных условий сделки с учетом объема, сроков поставки, сроков и формы платежа, качественных характеристик товара и т.п.

При переговорах покупатель ставит перед собой задачу купить товар по цене между полученной средней и минимальной из приведенных к единой базе, а продавец — продать по цене между средней и максимальной. Соответственно импортеры в процесс переговоров вступают с заниженными ценами, а экспортеры, как правило, завышают цены в среднем на 10%. В ходе переговоров учитываются аргументы обеих сторон и вносятся соответствующие коррективы в цену. Кроме того, продавец сохраняет за собой право корректировать цену товара вплоть до момента его отгрузки в соответствии с возникающими дополнительными затратами, связанными с производством, продажей и доставкой товара, или же с изменением курса валют.

Окончательный размер цены утверждает руководитель компании по представлению ценового комитета в составе руководителей финансово-экономических служб, отделов маркетинга и сбыта после рас-

смотрения результатов расчетов всеми методами ценообразования (на базе издержек, реакции потребителей и цены спроса) и с учетом цен конкурентов и их приведения.

Вопросы для самопроверки

1. В чем сущность и целевая направленность ценовой политики предприятия?
2. Какие факторы влияют на ценовую политику предприятия?
3. Охарактеризуйте виды ценовой политики предприятия.
4. Охарактеризуйте стратегии ценообразования в ВЭД в рамках различных видов ценовой политики.
5. В чем суть методики ценообразования на основе анализа конкуренции?
6. В каких случаях используется стратегия: а) премиального ценообразования; б) нейтрального ценообразования; в) «ценового прорыва»?
7. Дайте определение и признаки мировой цены.
8. Какие выделяют виды мировых цен?
9. Какие методологические принципы учитываются при формировании внешнеторговой цены?
10. В чем суть затратного метода ценообразования в ВЭД?
11. Какие издержки учитываются в процессе внешнеторгового ценообразования?
12. В чем суть и последовательность составления конкурентного листа?
13. По каким направлениям реализуется приведение цен конкурентных материалов к базисной цене?

Глава 7. Международный маркетинг и его роль во внешнеэкономической деятельности предприятия

1. Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия • 2. Особенности разработки маркетингового комплекса предприятия при работе на внешних рынках

1. Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия

Маркетинг в ВЭД предприятия можно толковать, во-первых, как принцип поведения предприятия на внешних рынках, который заключается в последовательном направлении всех касающихся рынка решений на требования и нужды потребителей и покупателей за рубежом, во-вторых, как усилия по получению преимуществ у зарубежных потребителей по сравнению с конкурентами с помощью комплекса специальных рыночных мероприятий, в-третьих, как систематический, опирающийся на современный инструментальный поиск решений.

Главной функцией маркетинга является обоснование целевых позиций управления активностью предприятия на мировом рынке.

Методы, приемлемые для компании в реализации указанной функции, предполагают следующие пошаговые действия (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Схема основных решений в международном маркетинге

В международном маркетинге на всех этапах разработки стратегии выхода предприятия на внешние рынки и ее реализации особую важность приобретает информация о мировых рынках и рыночной конъюнктуре; методах и формах международного сотрудничества; собственном потенциале предприятия; унифицированных обычаях, правилах и нормах международного сотрудничества.

Сбор информации в рамках реализации *первого этапа маркетинга* — изучение состояния окружающей среды — начинается с изучения:

- политических факторов — правовой национальной системы, соотношения протекционизма и либерализма в стране, режима делового сотрудничества с зарубежными государствами;
- экономических факторов;
- факторов конкуренции, описываемых четырьмя детерминантами конкурентных преимуществ (рис. 7.2);

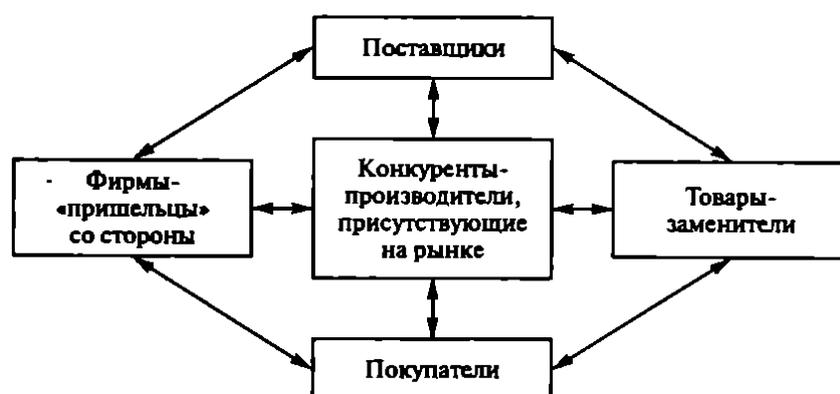


Рис. 7.2. Виды конкурирующих сил, действующих на международных рынках (по М. Портеру)

- структуры распределения, которая определяется количеством каналов, существующих между поставщиками и покупателями, количеством, величиной и характером собственности действующих на рынке фирм;

- уровня технического развития, дающего информацию о перспективах развития рынка, его инновационном и трудовом потенциале, степени урбанизации, развития «промышленных ценностей» у населения;

- географии и инфраструктуры, предполагающих знание фирмой, осуществляющей выход на рынок иностранного государства, его климатических, природных, топографических особенностей, систем энерго-, газо- и водоснабжения, транспортных маршрутов, телекоммуникационных систем и т.п.;

- культурной среды и кросскультурных аспектов ведения бизнеса. Культура — это сложное понятие, включающее язык, знания, религию, мораль, законы, искусство и любые другие способности и привычки, приобретенные человеком как членом общества. Кросскультурные аспекты международного бизнеса предполагают исследование различных бизнес-культур, изучение особенностей деловой этики и этикета, а также коммуникационных различий между людьми. Классификацию типов культур, влияющих на взаимоотношения между партнерами по бизнесу

из различных стран, предлагали и разрабатывали различные ученые (Н.К. Моисеева, В.М. Попов, С.И. Лялунов и др.) [10, 13]. Наиболее полную классификацию, разработанную голландскими учеными Г. Хофстеде и Ф. Тромпенаарсом в 90-е гг. XX в., приводит И.Г. Кратко (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Типы культуры, влияющие на взаимоотношения с партнерами [4]

Параметр (критерий) культуры	Тип деловой культуры	Характеристика	Страны, в которых распространен данный тип культуры
1. Соотношение индивидуализма и коллективизма	а) индивидуалистическая культура б) коллективная культура	Акцент на самостоятельность и инициативность. Личность является частью группы, коллектива, организации	США, страны Северной Европы, Япония, Испания, Португалия, Греция, Австрия, Россия, страны СНГ
2. Дистанция власти	а) культура с высокой дистанцией власти б) культура с низкой дистанцией власти	Терпимое отношение к авторитарному стилю управления и чиновочтению; подчеркнутое сохранение неравенства, «сильная рука» воспринимается как благо. Вмешательство сильной власти рассматривается как ущемление прав индивидуума	Восточные страны, Россия, страны СНГ. Северная Европа, Великобритания, США
3. Соотношение мужественности и женственности (маскулинизм)	а) культура с высокой степенью мужественности б) женственные культуры	Преобладают «мужские» ориентиры: стремление выделиться, сделать карьеру, проявить себя, заработать. Качества руководителя: сила, быстрота решений, жесткость, масштабность подходов. Доминирует качество жизни, поддержание хороших отношений с окружающими, моральные и эстетические аспекты. Качества руководителя: умение организовывать бесконфликтную групповую работу, добиться консенсуса, разработать справедливую мотивацию	США, Великобритания, Швейцария, Австрия, Ирландия, Германия, Италия, Россия, страны СНГ. Япония, Голландия, Скандинавские страны

Продолжение табл. 7.1

Параметр (критерий) культуры	Тип деловой культуры	Характеристика	Страны, в которых распространен данный тип культуры
4. Отношение к неопределенности	а) страны с высокой степенью избегания неопределенности	Разработка подробных законов и правил поведения, подготовка детальных контрактов; стремление устранить двусмысленность в отношениях. Главный принцип: «все предугадать нельзя», вместо детальных контрактов предпочитают рамочные договоренности и корректировка по ходу дела	Германия, Бельгия, Австрия, Швейцария, страны Юго-Западной Европы, Россия, страны СНГ.
	б) страны с низкой степенью избегания неопределенности		Великобритания, Скандинавские страны (кроме Финляндии), Дания, США
5. Соотношение детальных и конкретных истин	а) культуры универсальных истин	Высокая законопослушность, готовность следовать своим собственным законам.	Канада, США, Великобритания, Скандинавские страны.
	б) культуры конкретных истин	Поиск основных конкретных причин и моральных оправданий для нарушения законов и правил	Азии, Латинской Америки, Юго-Западная Европа, Россия, страны СНГ
6. Оценка статуса человека в обществе	а) низкоконтекстуальные культуры	Человек оценивается исключительно на основе собственных поступков и достижений и его личных качеств; статус определяется действиями. Статус человека и его место в обществе зависят от многих факторов, не связанных с поступками: принадлежностью к определенным олигархическим группам, происхождением, полом, возрастом	США, Германия, Голландия, Скандинавские страны.
	б) высококонтекстуальные		Франция, страны Юго-Западной Европы, страны Востока, Россия, страны СНГ.
	в) промежуточное положение		Австрия, Великобритания, Бельгия, Швейцария

Окончание табл. 7.1

Параметр (критерий) культуры	Тип деловой культуры	Характеристика	Страны, в которых распространен данный тип культуры
7. Отношение ко времени	а) монохромные культуры	Последовательность и концентрация на одном деле в каждый данный момент времени; крайняя пунктуальность; на переговорах наблюдается стремление сразу сосредоточиться на главном.	Скандинавские страны, Великобритания, Германия, США.
	б) полихромные	Одновременное занятие несколькими делами; свободное отношение ко времени: опоздание рассматривается как демонстрация значительности опоздавшего; переговоры традиционно не начинаются сразу с обсуждения дела, более важным является создание общего контекста для сотрудничества	Азиатские, латиноамериканские и арабские страны, страны Юго-Западной Европы

Второй этап — выбор рынка — основан на проведении маркетинговых исследований, сегментации рынка, целевого маркетинга, позиционирования продукта.

Маркетинговые исследования предполагают систематический сбор, запись, анализ и интерпретацию данных, касающихся продажи товаров (услуг) на внешних рынках и организации маркетинга (рис. 7.3).

Проведенные маркетинговые исследования и полученная, проанализированная и систематизированная маркетинговая информация становятся основой сегментации рынка, которая может рассматриваться как стратегия, с помощью которой рынок подразделяется на части, которые вероятнее всего будут характеризоваться одинаковой реакцией на мероприятия комплекса маркетинга. Цель состоит в максимальном проникновении на конкретные сегменты рынка, обеспечивающие стабильный рост продаж и прибыли фирмы.

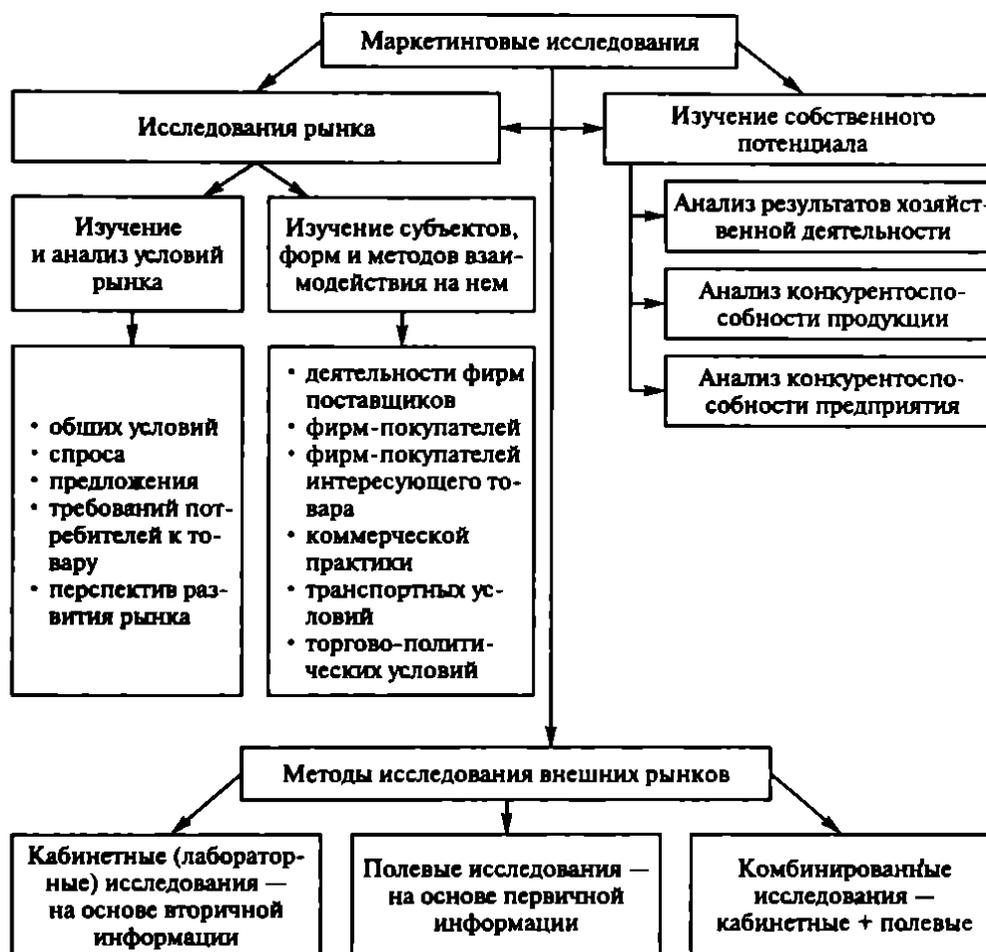


Рис. 7.3. Схема направлений и методов маркетинговых исследований в ВЭД предприятия

Таким образом, *сегментация рынка* — это процесс агрегирования потребителей по их предпочтениям (однородности спроса) либо по сходству их реакции на усилия продавца.

Выделение однородных рыночных сегментов может осуществляться на основе:

- социально-демографических характеристик потребителей;
- выгод, которые потребители ищут в товаре;
- стиля жизни, интересов и предпочтений;
- особенностей поведения при покупке (рис. 7.4).

Чтобы осознанно выбирать целевые сегменты, надо иметь возможность оценить их размер, предполагаемые объемы покупок (емкость рынка), характер поведения покупателей, т.е. сегменты должны быть



Рис. 7.4. Схема критериев сегментирования рынка

измеримы. Они должны быть также достаточно прибыльны и доступны для действий продавца.

Целевой сегмент рынка в идеале должен отвечать следующим четырем условиям:

а) быть достаточно емким. Емкость (объем) рынка — объем сбыта производимой фирмой — участницей ВЭД продукции или аналогичной ей (в натуральном или денежном выражении) в течение определенного периода времени на рынке выбранной страны:

$$O_3 = P_n - \mathcal{E} = P_{pv} + I,$$

где O_3 — объем эффективного снабжения рынка (емкость рынка); P_n — объем производства внутри страны; \mathcal{E} — объем экспорта; P_{pv} — объем продажи товара внутри страны; I — объем импорта.

На емкость рынка могут оказывать влияние факторы страны (различные торговые барьеры, конкурентная среда) и факторы спроса;

б) предоставлять возможности дальнейшего роста, которые определяются индексом роста объема рынка (сбыта) за определенный период времени;

в) не быть объектом коммерческой деятельности конкурирующих фирм;

г) характеризоваться потребностями, которые данная компания может удовлетворить.

На *третьем этапе* после окончательного принятия решения о выборе целевого сегмента предприятие — участник ВЭД осуществляет выбор способа выхода на внешний рынок — напрямую посредством экспорта товаров, услуг, лицензий, различных форм зарубежного инвестирования (см. подраздел 2 гл. 1) или через посредников (см. подраздел 1 гл. 3), а далее, на *четвертом этапе* производит выведение своего товара на выбранный рынок на основе разработки маркетингового комплекса, ориентированного на обеспечение конкурентоспособности товара и производителя на рынке путем позиционирования товара, т.е. создания условий для восприятия покупателем особенностей предлагаемого продукта по сравнению с продуктами конкурентов.

2. Особенности разработки маркетингового комплекса предприятия при работе на внешних рынках

Маркетинговый комплекс включает в себя набор переменных, поддающихся контролю со стороны предприятия и образующих взаимосвязанную совокупность (систему), которая способна обеспечить желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка. Главный результат — синергетический эффект, достигаемый совместным действием элементов системы, включающей в себя:

а) в соответствии с моделью Д. Маккарти — «4 P» — четыре контролируемых организацией фактора маркетинга: товар, цена, каналы распределения и элементы коммуникации (рис. 7.5).



Рис. 7.5. Модель маркетингового комплекса «4 P»

б) в соответствии с моделью М. Битнера — «7 P» — дополнительные к модели «4 P» три P: процесс, физические признаки и люди (рис. 7.6).



Рис. 7.6. Модель маркетингового комплекса «7 P»

Фактически представленную на рис. 7.5 и 7.6 характеристику элементов маркетингового комплекса предприятия можно описать как:

<i>Product</i>	Товар:
<i>planning</i>	спланированный на основании спроса;
<i>place</i>	предложенный в нужном месте;
<i>people</i>	адресованный конкретным потребителям;
<i>prices</i>	по приемлемым ценам;
<i>promotion</i>	грамотно преподнесенный и реализованный;
<i>process</i>	с качественно исполненным обслуживанием.

Более развернутые характеристики элементов маркетингового комплекса представлены в табл. 7.2 и получают отражение в рамках различных тем данного учебника.

Таблица 7.2

Характеристика составляющих маркетингового комплекса предприятия

Продукт	Цена	Место	Продвижение	Люди	Физические признаки	Процесс
Категория Качество Торговая марка Портфель товаров (услуг) Послепродажное обслуживание	Уровень скидки Комиссионные Условия оплаты Покупательское восприятие Качество (цена) Разнообразие ассортимента по ценовым характеристикам	Расположение Доступность Дистрибьюторские каналы	Реклама Персональная продажа Паблеришешенз Паблисити	Персонал: • квалификация и опыт • благообразие • инициатива • поведение в коллективе • взгляды Покупатели: • поведение • уровень вовлечения • контакт между покупателями	Окружающая среда Внутренняя обстановка Комплексность документального сопровождения	Политика Покупательная способность Покупательская направленность Активность Автоматизация Процедуры

Одновременно при выходе на внешние рынки появляется специфика, не поддающаяся контролю предприятия — участника ВЭД, но требующая обязательного учета и отслеживания в его деятельности. Так, специфика маркетинга в ВЭД предприятия заключается:

- в учете воздействия национальных правительств посредством использования различных (как экономических, так и административ-

ных) инструментов воздействия на иностранный элемент на собственной территории;

- в разнообразии рыночных условий, организации и динамики рынков: для одного и того же товара условия рынка в разных странах могут существенно отличаться по факторам наличия товаров-аналогов, спроса, покупательной способности населения, типа рынка данного товара и т.д.;

- в разнообразии социокультурного контекста покупательских и потребительских привычек.

Организация маркетинга в ВЭД предприятия — это система эффективного наблюдения за совокупностью рынков, позволяющая осуществлять оперативный мониторинг за ними; быстрое реагирование на специфические запросы, что предполагает большую приспособляемость управленческих структур предприятия; система, позволяющая отслеживать результат и контролировать эффективность принятых мер с учётом специфических черт зарубежных рынков.

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоит многоаспектность сущности маркетинга в ВЭД предприятия?
2. Какова последовательность и основа принятия решений в международном маркетинге?
3. По каким направлениям оценивается внешняя среда функционирования предприятия?
4. В чем состоит специфика внешней среды функционирования предприятия — участника ВЭД?
5. Охарактеризуйте суть процессов маркетингового исследования зарубежных рынков, их сегментирования, целевого маркетинга, позиционирования товара на рынке.
6. По каким критериям выбирается целевой сегмент?
7. Какие элементы включает маркетинговый комплекс предприятия в соответствии с теорией: а) «4 P»; б) «7 P»?

Глава 8. Выбор партнера во внешнеэкономической деятельности предприятия

1. Выбор иностранного партнера: методика и факторы, его определяющие
- 2. Информационное обеспечение поиска иностранного контрагента
- 3. Этапы переговорного процесса с зарубежным партнером и учет его национальных особенностей

1. Выбор иностранного партнера: методика и факторы, его определяющие

Различная национальная принадлежность партнеров — специфическая черта внешнеэкономического сотрудничества. Поэтому выбор иностранного партнера оказывается начальным этапом в достижении поставленных предприятием целей выхода на внешние рынки. В результате выбор партнера в ВЭД предприятия — это совокупность определенных процедур по сбору и систематизации информации о потенциальном партнере, установлению контакта с ним с целью заключения и осуществления внешнеэкономической операции с учетом ожидаемого экономического эффекта.

Деятельность потенциальных партнеров характеризуется различными аспектами:

- финансовой политикой. Информация о финансовом положении включает данные о средствах, которыми располагает фирма, об источниках финансирования, о размере акционерного и основного капитала, степени платеже- и кредитоспособности, объеме продаж, размере прибылей и убытков, уровне рентабельности и т.д.;
- технологическими возможностями, отражающими технический уровень продукции фирм, технологическую базу, производственные мощности, в том числе объем выпускаемой продукции, количество единиц оборудования, размер производственных площадей, число рабочих и служащих;
- научно-техническим потенциалом, оцениваемым объемом научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, расходами на них, степенью обновления продукции;
- организацией управления, информация о которой состоит из сведений о правовом положении фирмы по капиталу и контролю за ним, виде объединения, в которое входит фирма, структуре аппарата управления и т.д.;
- деловым имиджем, который характеризуется тщательностью и добросовестностью при исполнении сделок, стремлением учитывать предложения контрагента, склонностью к компромиссу.

Полученная из различных источников информация о потенциальном партнере систематизируется и оформляется в виде досье (информационной карты, справки) и заносится в компьютерную базу данных или соответствующий раздел картотеки.

Фирменное досье содержит сведения о наименовании фирмы (на иностранном и русском языках), стране регистрации, адресе, номере телекса или телефона и краткую характеристику фирмы по следующим направлениям:

- о величине акционерного капитала, активов, оборотов, продаж, числе занятых (мелкая, средняя, крупная);
- виде хозяйственной деятельности (промышленная, торговая, транспортно-экспедиторская, инжиниринговая и др.);
- характере собственности (частная, государственная, кооперативная);
- правовое положение (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, полное и коммандитное товарищество, единоличная фирма);
- капитале и контроле (национальная, иностранная, смешанная);
- истории образования и особенностях развития (год создания, основные слияния, поглощения, изменения наименования);
- типе монополистического объединения, в которое входит фирма и ее положении в нем (материнская компания, филиал, дочерняя, ассоциированная компания; для дочерних фирм указать наименование материнской компании);
- номенклатуре выпускаемой или реализуемой продукции (основные товары или группа товаров, направления специализации, номенклатура экспорта и импорта, место по важнейшим товарам на мировом рынке, удельный вес основных товаров в национальном (мировом) производстве (торговле); доля в экспорте и импорте страны;
- значении и характере заграничной деятельности (число заграничных дочерних компаний, их местоположение);
- значении (доли) экспорта из страны производства и деятельности фирмы (в целом и по важнейшим товарам);
- производственной и материально-технической базе (число и местоположение производственных предприятий и их мощность, число сбытовых предприятий, складов и станций технического обслуживания, их местоположение);
- важнейших контрагентах по основным видам выпускаемой или реализуемой продукции;
- производственно-технических и прочих хозяйственных связях с другими фирмами (наименования и формы связей);

- структуре главного аппарата управления (численный состав правления и фамилия главного администратора, названия производственных отделений, закрепленная за ними номенклатура продукции);

- основных финансовых показателей деятельности фирмы (за ряд лет или последний год): акционерный или паевой капитал; активах (основной и оборотный капитал); оборотах по продажам, чистой прибыли, числе занятых, капиталовложениях.

Сбор информации и занесение ее в досье должны вестись постоянно и тщательно.

При изучении потребителей продукции следует учитывать ее особенности и назначение, т.е. она должна удовлетворять производственный или потребительский спрос.

Покупателями продукции производственного назначения могут быть промышленные фирмы и их дочерние компании, закупающие сырье, материалы, комплектующие изделия; торгово-посреднические фирмы. Выбирая партнера среди фирм — *покупателей товаров производственного назначения*, помимо общих сведений необходимо знать положение фирмы — покупателя на рынке, ее долю в общем потреблении конкретного товара, стабильность предъявляемого ею спроса, основных поставщиков потребляемой фирмой продукции, методы осуществления коммерческих операций, требования, предъявляемые к технико-экономическому показателю закупаемой продукции, техническому обслуживанию, и т.д.

Покупателями продукции потребительского назначения выступают прежде всего торгово-посреднические фирмы: оптовые и розничные, дилерские, торгово-посылочные, конечные розничные потребители. Изучая такие фирмы, важно выяснить, какими методами они осуществляют розничную торговлю, на каких условиях предоставляют покупателям различные льготы, оценить номенклатуру предлагаемой фирмой продукции, ее новизну, конкурентоспособность, степень обновляемости, характер и содержание рекламных кампаний, методов стимулирования сбыта и т.д.

2. Информационное обеспечение поиска иностранного контрагента

При изучении фирм-партнеров используют несколько источников информации.

1. *Личная информация*, которая может быть получена:

- напрямую от представителей интересующей фирмы в процессе деловых контактов и переговоров;

- косвенно — от представителей деловых кругов, органов власти, средств массовой информации, имевших дело с интересующей вас фирмой.

2. *Информация, публикуемая самими фирмами* в отчетах, проспектах, информационно-рекламных материалах, каталогах, предоставляемых бесплатно заинтересованным фирмам и организациям.

Наиболее полная информация содержится в годовых отчетах о деятельности фирм.

Проспекты фирмы содержат краткую информацию об истории ее развития, общую характеристику деятельности с указанием места и доли на рынке, а также основные показатели финансовой и производственной деятельности за последние годы.

Фирменные каталоги выпускаются производителями стандартного оборудования, автомобилей, товаров широкого потребления и т.д. В них содержится информация о различных видах выпускаемой продукции с указанием технических характеристик.

3. *Периодическая печать*, публикующая специализированную информацию о фирмах. Такие известные газеты и журналы, как «*Business Week*», «*The Wall Street Journal*», «*Barton's*» постоянно публикуют сведения о выпуске отдельных видов продукции, капиталовложениях, состоянии заказов, слияниях и поглощениях фирм, назначениях и перемещениях должностных лиц, стоимости акций, уровне деловой активности и т.д. Ряд экономических журналов («*Business Week*», «*International Management*» и др.) делают обзоры деятельности крупных фирм, дают оценку конкурентным позициям той или иной фирмы, анализируют стратегию и тактику преуспевающих фирм.

Одним из наиболее авторитетных источников информации о фирмах считается американский журнал «*Fortune*». Он ежегодно публикует сводные таблицы, в которых 500 американских и 500 неамериканских промышленных компаний ранжируются по объемам продаж.

Американский журнал «*Business Week*» публикует сводные показатели по 1000 крупнейшим компаниям — лидерам промышленности, сферы услуг и банкам из 26 стран, акции которых котируются на ведущих фондовых биржах мира.

4. *Справочники по фирмам* ежегодно издаются информационно-справочными агентствами и специализированными издательствами. Сведения, помещаемые в них, черпаются из отчетов и публикаций фирм, материалов торгово-промышленных палат, союзов предпринимателей, различных ассоциаций и содержат информацию открытого характера.

Из справочников можно получить достаточно полную информацию о фирме: наименование, адресные данные, год основания и краткую историю создания, направления деятельности, основные выпускаемые товары или виды услуг, сведения о производственной базе, банках, через которые данная фирма проводит свои операции, дочер-

них и ассоциированных компаниях, о составе руководящих органов, персональных связях руководителей компании, числе занятых, связях с другими фирмами через участие в капитале и т.д.

В зависимости от назначения и характера публикуемой в них информации справочники можно разделить на следующие виды:

- *адресные*, охватывающие наибольшее количество фирм и содержащие сведения о названии фирмы, почтовом и телеграфном адресах, телексе и телефоне. Ведущим адресным справочником является «*Jaegers-Waldeman International Telex — Teletex International*», содержащий сведения почти о 1,3 млн фирм более чем в 150 странах;

- *товарофирменные*, построенные по принципу «товар — фирма». Наименования товаров и товарных групп расположены в них по алфавиту, рядом с наименованием каждого товара в алфавитном порядке перечисляются фирмы, занимающиеся его производством или сбытом. Наиболее известным международным товарофирменным справочником является «*Kompass*», издаваемый в большинстве стран Западной Европы. В нем приводятся сведения о фирмах, занятых в промышленности, торговле, финансах и других отраслях. Каждый том справочника посвящен фирмам одной или нескольких стран Европы;

- *общегофирменные*, содержащие сведения о фирмах независимо от их правовой формы и отраслевой принадлежности и приводящие данные о характере деятельности фирмы, номенклатуре выпускаемой продукции, величине уставного капитала, размерах годового оборота, числе занятых, владельцах и т.д. Такие справочники имеют товарные и отраслевые списки, позволяющие определить фирмы, занимающиеся производством или торговлей данным товаром. К числу наиболее известных общегофирменных справочников относятся американские «*Poor's Register of Corporations*» и «*Directors and Executives*», английский «*Guide to British Enterprises*», немецкий «*Handbuch der groobunternehmen*». Особое место по значимости занимают справочники серии «*Yellow Pages*», которых только в США насчитывается несколько тысяч, а также общегородские справочники, издающиеся во всех крупных городах;

- *по акционерным компаниям*, предоставляющие информацию о фирмах, акции которых котируются на фондовых биржах страны, которые и издают данный справочник. К наиболее представительным справочникам по акционерным обществам принадлежат немецкий «*Handbuch der deutschen Aktiengesellschaft*», английский «*The Stock Exchange Official*» и др.;

- *отраслевые*, дающие возможность получить информацию о фирмах одной или нескольких смежных отраслей экономики. Весьма значительна группа отраслевых справочников, содержащих наряду с самой общей информацией о фирмах сведения о производственных

мощностях, количестве занятых, объеме продаж и экспорте. К ним относятся международные отраслевые справочники «*Oil and Petroleum Yearbook*» и «*Financial Times Oil and Gas International Yearbook*», посвященные фирмам нефтегазовой промышленности; «*Coal Mine Directory*» и «*Kelly's Oil and Gas Industry Directory*» — фирмам угольной промышленности; специализированные отраслевые справочники, посвященные крупным отраслевым международным выставкам, например, по тканям и текстилю — «*Интерштофф*» и «*Хаймтекстиль*» (Германия); по одежде — «*СПД*» и «*IGEDO*» (Германия), «*Magic Show*» (США). Информация о торговых марках и владеющих ими фирмах содержится в справочниках «*Brands and their Companies*» (США), «*Companies and their Brands*» (США), «*The Compumar Directory of US Trademarks*» (США); о технологиях — в «*Corporate Technology Directory*» (США), об организации сбыта — «*Directory of Manufacturers Sales Agencies*» (США);

- *директорские*, служащие для выявления финансовых связей между фирмами на основе участия одного лица или группы лиц в руководящих органах других фирм, установления персональных связей их руководителей. Эти справочники издаются отдельно или включаются в виде приложений в другие справочники. В качестве примеров директорских справочников можно привести «*Standard and Poor's Register of Corporations, Directors and Executives*» (Великобритания), «*Lenitende Manner in der Deutschen Wirtschaft*» (Германия), «*Directory of Directors*» (Канада);

- *по финансовым связям*, дающие представление о взаимоотношениях между фирмами через участие в акционерном капитале. С их помощью можно определить фирмы, входящие в ту или иную финансовую группу, которой принадлежит (полностью или частично) акционерный капитал данной фирмы. Особую практическую ценность имеет издаваемый в Великобритании многотомный международный справочник «*Who is who*», охватывающий финансовые связи фирм 31 страны. Он позволяет также по названию дочерней фирмы определить материнскую компанию. Справочник «*Wirtschaftliche und Finanzielle Verflechtungen*», выходящий в Германии, приводит схемы финансовых связей крупных компаний США и Европы. Информацию о финансовых связях фирм и структуре ТНК содержат издаваемые в США справочники «*America's Corporate Families*» (D&D), «*America's Corporate Families and International Affiliations*» (D&B), «*The Corporate FinanceSourcebook*», «*Directory of Corporate Affiliations*», «*International Directory of Corporate Affiliations*» и др.;

- *биографические*, информирующие о ведущих политических, общественных деятелях, представителях делового мира. Среди них «*Who's who*», издаваемые в большинстве развитых стран, в том числе в

США, Великобритании, Германии, Франции, Италии, Японии. В США и Германии выходят справочники, посвященные только представителям деловых кругов.

5. *Информация о фирмах, предоставляемая специализированными банками данных*, создаваемыми с коммерческими целями консультативными издательскими, а также крупными компьютерными фирмами. Крупнейшей в мире базой данных о фирмах располагает американская корпорация «*Dun and Bradstreet, Corp.*», специализирующаяся на сборе, обработке и предоставлении информации в области экономики, бизнеса и маркетинга. Крупной международной системой, охватывающей более 400 банков данных практически по всем областям знаний, включая информацию о фирмах, является «*Dialog*» принадлежащий американской компании «*Knight Ridder, Inc.*». Одной из наиболее известных международных систем деловой информации, объединяющей несколько банков данных, является «*Dow Jones News. Retrieval*» — *DJN/R*, принадлежащая компании «*Dow Jones & Co.*».

Все большей популярностью пользуются базы данных, размещаемые в Интернете.

6. *Информация о фирмах, предоставляемая специализированными организациями*. К таковым относятся кредитно-справочные бюро, консультационные фирмы, банки, союзы предпринимателей, торговые палаты, государственные организации. Информация, предоставляемая специализированными информационными агентствами, кредитно-справочными бюро (кредит-бюро), оформляется в виде справок, периодических бюллетеней, подборок, аналитических информационных обзоров отдельных товарных рынков и т.д., содержащих неопубликованные сведения о финансовом состоянии фирм, оборотах, акционерном капитале. Крупнейшая кредитно-справочная фирма — американская «*Dun and Bradstreet, Corp.*» — основана еще в XIX в. Уже к 1975 г. она располагала самой обширной в мире частной базой данных. В настоящее время международная база данных «*Dun & Bradstreet*» превышает 14 млн справок, а база данных по США включает 10,3 млн справок.

Крупнейшим кредитным бюро является также австрийская «*Kreditschutzverband*». По некоторым оценкам, на долю указанных двух бюро приходится около 85% мирового рынка фирменной информации. К числу всемирно известных специализированных информационных фирм относятся «*Mc Graw-Hill, Inc.*», «*Knight Ridder, Inc.*» и др.

7. *Информация о фирмах, предоставляемая международными организациями системы ООН*, поступает из досье, формируемых на базе компьютерной техники — ростеров. Фирмы, заинтересованные в исполь-

зовании портфеля заказов ЮНИДО, ПРООН и других экономических организаций системы ООН, постоянно проводят работу по своевременной корректировке и обновлению своих данных, имея в виду прежде всего необходимость наличия в них точной и полной информации о профессиональном опыте, специализации и объеме выполненных проектов.

В *России* первичная информация о фирмах предоставляется непосредственно продавцами и покупателями на рынке, представителями интересующих предприятий и т.д. Вторичную информацию можно почерпнуть из официальной статистики, общенациональной или местной прессы и других средств массовой информации, справочников, а также получить, прибегнув к услугам специализированных фирм и организаций ВНИКИ, Внешэкономсервиса, различных ассоциаций и т.д.

Ведущее место среди отечественных производителей универсальных информационных баз по рынку СНГ и стран Балтии занимает *Агентство деловой информации (АДИ)*, которое ежегодно обновляет и уточняет более 10 геоинформационных баз, выпускает 350 наименований деловых справочников на четырех языках, выполняет информационные обзоры-справки и маркетинговые исследования. Базы данных «Бизнес-карта», принадлежащие АДИ, содержат информацию о 110 тыс. предприятиях, организациях и фирмах из государств — бывших республик СССР.

Справочники о российских производителях товаров и услуг можно классифицировать следующим образом:

- *общенациональные*, такие как «Регистр Рау-Пресс», «Независимые производители товаров и услуг», «Вся промышленность России», «Справочник российского коммерсанта», справочники серии «Резерв»;

- *специализированные*, в том числе отраслевые и региональные, например, «Справочник предприятий текстильной и легкой промышленности», «Справочник предприятий ВПК», «Справочник производителей химической промышленности» и др.

АДИ выпускает ежегодно обновляемые отраслевые справочники в сериях: «Промышленность. Отрасль», «Торговля», «Сельское хозяйство», «Строительство», «Банки». Начиная с 1991 г. АДИ в рамках программы «Бизнес-карта» создает специализированные справочники по регионам Российской Федерации, странам СНГ и Балтии.

Минимальный объем полезной информации о российских фирмах можно получить из публикуемых общих справочников и телефонно-адресных книг, например «*Yellow Pages of Russia*», «Золотые страницы», «Евроадрес» и т.д.

Иностранные фирмы, заинтересованные в деловых контактах с российскими предпринимателями и желающие получить определенные сведения об отечественных фирмах, зачастую прибегают к услугам торговых отделов посольств своих стран, Торгово-промышленной палаты РФ, Минэкономразвития и торговли России или зарегистрированных в России представительств ведущих западных консультативных и юридических фирм.

3. Этапы переговорного процесса с зарубежным партнером и учет его национальных особенностей

Выбор потенциального контрагента на внешнем рынке сопряжен с установлением с ним делового контакта посредством проведения переговоров, имеющих следующую функциональную направленность:

- а) информационно-коммуникативную, когда посредством взаимного обмена информацией происходит узнавание партнерами друг друга, вырабатывается общий язык;
- б) разрешения противоречий и достижения договоренностей;
- в) координирующую совместную работу по выполнению условий внешнеэкономических сделок;
- г) контролирующую реализацию достигнутых договоренностей.

Существует несколько способов ведения деловых переговоров:

- *деловая почтовая переписка* — далеко не быстрый способ «наведения мостов» и достижения согласия, особенно с новым торговым партнером;
- *телефонные переговоры* имеют свои ограничения по времени и стоимости. Их преимущество состоит в экономии времени решения конкретного вопроса, повышении оперативности. Это же относится к переговорам по другим видам связи с помощью телетайпа, телекса, электронной почты. Эти способы не годятся для согласования условий контракта купли-продажи;
- *личные деловые встречи*, которые можно разделить на беседы и переговоры. Беседы предполагают только обмен мнениями, а личные переговоры призваны найти решение проблемы и являются высшей формой делового общения.

В целом, деловое общение с иностранным контрагентом может быть реализовано по следующей схеме:

1. Подготовка переговоров
 - 1.1. Анализ круга потенциальных деловых партнеров.
 - 1.2. Сбор информации о партнере.
 - 1.3. Подготовка информации о себе.
 - 1.4. Разработка программы приема делегации и переговоров.

1.4.1. Программа приема делегации содержит в себе две составляющие — внешнюю и внутреннюю. Внешняя включает такие вопросы, как:

- встречи и проводы делегации;
- размещение в гостинице;
- деловая часть программы (переговоры, встречи, беседы);
- протокольные мероприятия (приемы, завтраки, обеды и т.д.);
- культурная программа (театр, экскурсии и т.д.).

Во внешней программе указываются только мероприятие и дата.

Внутренняя программа представляет собой развернутый документ, определяющий все организационные моменты. В ней указываются дата, место, мероприятие, его цель, сроки, сопровождающие. Она утверждается руководителем принимающей делегации. В ней называются ответственные исполнители.

1.4.2. Программа переговоров включает:

- анализ проблемы и диагноз ситуации;
- формирование целей, задач и позиций при деловом общении;
- определение возможных вариантов решения;
- подготовку предложений и их аргументацию;
- составление проектов необходимых документов и материалов.

2. Проведение переговоров

2.1. Взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций и понятий.

2.2. Обсуждение, дискуссия, представление аргументов и обоснование своих предложений.

2.3. Согласование позиций и выработка договоренностей.

Поведение контрагентов на переговорах может быть основано на поиске:

- взаимовыгодных решений (*метод принципиальных переговоров*), целью которых является достижение взаимной выгоды, принятие взаимовыгодных решений;

- максимальной выгоды для себя (*метод позиционного торга*), цель — достижение собственных целей, выгоды за счет партнера, его потерь. Такая позиция характерна для предприятий с низким уровнем деловой культуры, отсутствием опыта делового общения. В результате общение основано на конфронтации и может привести к асимметричному решению, навязанному одним из контрагентов другому; к срединному решению, которое в известной степени удовлетворяет обоих партнеров.

3. Анализ результатов и выполнение достигнутых договоренностей

В каждой стране и у каждого народа существуют свои традиции и обычаи делового общения и деловой этики, и они могут весьма различаться. Знание национальных особенностей может служить своеобраз-

ным путеводителем, ориентиром в понимании поведения партнера. Рассмотрим особенности национального поведения на переговорах представителей бизнеса, в наибольшей степени представленных в российском внешнеэкономическом пространстве: немцев (10,5% внешне-торгового оборота), итальянцев (6,4%), американцев (5,2%), китайцев (5,1%), англичан (3,7%).

Немцы отличаются трудолюбием, прилежанием, пунктуальностью, бережливостью, рациональностью, организованностью, педантизмом, скептицизмом, серьезностью, расчетливостью. Деловые связи с немецкими фирмами можно установить путем обмена письмами с предложением о сотрудничестве. Высокий профессионализм и безусловное выполнение принятых на себя обязательств способствуют налаживанию долгосрочных деловых связей с немецкими партнерами. Важное место при подготовке к переговорам необходимо уделить уточнению титулов членов делегации. Вопросы и аргументы немцев характеризуются четкостью, краткостью и конкретностью предложений, как следствие, требуют такой же четкости в приведении контраргументов.

Итальянцы экспансивны, горячи, порывисты, общительны. Существенное значение итальянские бизнесмены придают тому, чтобы переговоры велись между людьми, занимающими примерно равное положение на предприятии, в деловом мире или обществе. Они весьма чувствительны к соблюдению основных правил деловой этики, что следует учитывать при ведении переговоров.

Американцы ценят честность и откровенность, быстро переходят к сути разговора, не тратят время на формальности. Они энергичны и дружелюбны, дорожат не слишком официальной (неформальной) атмосферой ведения переговоров. Задают много вопросов, не мелочны и не педантичны. Стиль делового общения отличает высокий профессионализм. Поведение на переговорах характеризуется, как правило, напористостью и достаточно сильной позицией.

Китайцы очень внимательны к двум вещам: сбору информации о предмете обсуждения, а также о партнерах по переговорам; формированию духа дружбы. При этом последнее для них имеет особенно большое значение. Дух дружбы китайцы по сути отождествляют с хорошими личными отношениями партнеров. На переговорах с китайской стороной не следует ожидать, что партнер первым выскажет свою точку зрения, сделает предложение и т.д. Китайцы любят проводить переговоры у себя дома, а уступки делают обычно под конец переговоров.

Англичанам присущи сдержанность, склонность к недосказанности, шепетильность, предприимчивость, деловитость. При всей своей

приветливости и доброжелательности, готовности пойти навстречу, выручить из беды англичане остаются абсолютно непоколебимы во всем, что касается соблюдения конкретных правил, а тем более законов. Те, кто привык считать молчание знаком согласия, часто ошибочно полагают, что убедили англичанина в своей правоте. Однако умение терпеливо выслушать собеседника, не возражая ему, далеко не всегда означает в Британии согласие. С английскими партнерами никогда не нужно бояться молчать. Собеседник, который слишком много говорит, по мнению англичан, силой навязывает себя другим. Бережливость — качество, которое англичане проявляют по отношению к деньгам, словам и эмоциям. Пунктуальность в Великобритании — жесткое правило. На честное слово англичан можно положиться. Не следует начинать переговоры с английскими фирмами без тщательной подготовки и согласования. Импровизации здесь недопустимы.

Представители бизнеса других национальностей также отличаются индивидуальностью и требуют учета особенностей при установлении с ними деловых контактов, что получает отражение в исследованиях различных авторов (С.Ф. Попов, Л.Е. Стровский, И.Г. Кратко и др.) [2, 4, 13].

Однако как бы ни были различны национальные обычаи, международный этикет приветствий по существу одинаков и основывается на следующих правилах:

- мужчина приветствует женщину первым (в Англии эта привилегия принадлежит женщинам);
- младший по возрасту первым приветствует старшего, младшая по возрасту женщина — старшую, а также мужчину, который намного старше ее;
- младший по должности сотрудник — старшего, член делегации — руководителя делегации (своей и зарубежной).

Для самого процесса представления, т.е. знакомства, существует тоже определенное правило. Представляют человека, ранее неизвестного, вновь прибывшего собравшимся: мужчину — женщине; менее известного — более достойному (в соответствии со служебным положением).

Помимо выполнения вышеназванных элементарных условий международного этикета необходимо учитывать и ряд принципиальных методических приемов ведения переговоров. Приведем важнейшие из них:

- переговоры — это начало деловых отношений сторон;
- особое внимание приезжающие к нам бизнесмены обращают на точность и пунктуальность при организации переговоров;
- прежде чем начать деловую часть визита, глава прибывшей делегации наносит визит вежливости принимающей стороне — протокольная встреча;

- в переговорах следует ориентироваться на дружеский подход. При реализации сторонами партнерских отношений центральным звеном становится совместный анализ проблемы, совместное творчество. При этом чем полнее и глубже будет проанализирована проблема, тем больше шансов найти разрешение имеющихся противоречий. Надо высказать свою точку зрения, затем выслушать партнера, сопоставить мнения. Целесообразно начинать с анализа общих интересов, моментов, а через них выходить на определение возможностей общей зоны решения;
- беседу (переговоры) ведет один человек — главный в группе. Успех переговоров зависит от квалификации ведущего, его опыта и знания предмета, навыка ведения переговоров. Другие участники могут включаться в беседу только с разрешения ведущего или по его просьбе, указанию;
- на переговорах важно соблюдение дисциплины. Члены делегации (группы) должны быть обостренно внимательными, жестко контролировать свои слова и поступки. За столом переговоров нет места особому мнению, каждый член делегации (группы) должен придерживаться единой, заранее выработанной стратегии и тактики;
- дорожите доверием партнера к вам и вашей репутацией в его глазах. Партнер должен видеть в вас прежде всего серьезного, надежного, делового собеседника. Нельзя давать невыполнимые обещания и предлагать или принимать нереальные условия;
- мысли необходимо излагать кратко, убедительно, емко. Из двух беседующих людей психологическое преимущество имеет тот, кто задает вопросы, а не тот, кто много говорит. Эффективнее убеждает не красноречие, а цепочка логически выверенных доводов;
- аргументирование — наиболее трудная часть переговоров, она требует больших знаний, концентрации внимания, присутствия духа, быстрой реакции, находчивости, напористости и одновременно спокойствия и корректности высказываний;
- исключительное внимание к партнеру. Если вы покажете ему свою заинтересованность встречей — это будет самым приятным комплиментом. Чтобы выявить психическую реакцию собеседника, нужно внимательно наблюдать за ним (особенно за жестами, мимикой, интонациями);
- компромисс — основной метод достижения согласия. Не настаивайте все время на своих формулировках, постарайтесь найти и в аргументах партнера рациональное зерно. Находите слабые места в его аргументах и противопоставляйте им свои продуманные, веские контраргументы. Необходимо проявлять гибкость: неуступчивость ведет к осложнениям;

- согласие партнера пойти на уступку не следует рассматривать как проявление слабости. Основная задача в переговорах — убедить собеседника, заставить его захотеть сделать то, чего хотите вы. При этом все нетактичные и грубые методы имеют крайне нежелательные последствия;

- следует вести переговоры спокойно, деловито, без особых эмоций, с доброжелательным и уважительным отношением к партнеру;

- ведение переговоров предполагает активность обеих сторон. Пассивность обычно говорит о плохой проработке позиции, ее слабости, либо о нежелании вести переговоры;

- не концентрируйте внимание на возникших в ходе переговоров разногласиях по каким-либо условиям обсуждаемой сделки и не старайтесь устранить их немедленно. Лучше перейти к обсуждению других, более согласованных условий;

- в переговорах уважайте себя, но в равной степени уважайте и партнера.

Таким образом, успех во внешнеэкономической деятельности складывается из знания не только экономических, политико-правовых основ ведения бизнеса, но и психологических, что предопределяет экономический эффект от предстоящей сделки.

Вопросы для самопроверки

1. В чем суть выбора иностранного партнера?
2. По каким параметрам производится выбор потенциальных инопартнеров?
3. Охарактеризуйте структуру досье фирмы.
4. Какие информационные источники изучаются при выборе иностранного партнера предприятием — участником ВЭД?
5. Какие источники информации относятся к фирменным; публикуемым в прессе; справочным; предоставляемым специализированными учреждениями?
6. Назовите наиболее авторитетные источники информации: а) о зарубежных фирмах; б) о российских фирмах.
7. Какие функции выполняют переговоры в процессе осуществления внешнеэкономических операций?
8. Охарактеризуйте преимущества и недостатки способов ведения переговоров с иностранным партнером.
9. В чем состоит методика организации переговорного процесса с инопартнером?
10. Охарактеризуйте методы ведения переговоров.
11. В чем специфика ведения переговоров с представителями различных стран?
12. Назовите принципиальные методологические приемы ведения международных переговоров.

Глава 9. Организация управления ВЭД предприятия

1. Сущность и формы организации управления ВЭД на предприятии
- 2. Анализ различных структур управления ВЭД предприятий и функциональных обязанностей их специалистов

1. Сущность и формы организации управления ВЭД на предприятии

Предпосылкой успешной деятельности каждого предприятия является хорошо продуманная функциональная структура и рациональная система управления, а эффективность управления, в свою очередь, зависит от выбора организационной структуры.

Организационная структура представляет собой сравнительно устойчивые связи, существующие между элементами организации, на основе которых реализуется процесс управления фирмой.

Управление (в широком смысле) — это воздействие на людей, а через них — на результаты их деятельности.

Процесс организации управления на предприятии предполагает воздействие на каналы власти и коммуникации между его различными административными службами, а также на информационные потоки в рамках этих каналов.

Управленческая деятельность предприятия охватывает следующие сферы: производство; качество; персонал; проведение НИОКР; финансы и инвестиционная деятельность; снабженческо-сбытовую деятельность; складское и транспортное хозяйство.

Обеспечение эффективности управленческого процесса в значительной мере определяется рациональным распределением полномочий в принятии решений между различными уровнями управления, т.е. соотношением централизации и децентрализации. *Централизация* — это концентрация в принятии решений, сосредоточение власти на высшем уровне. *Децентрализация* — делегирование (передача) прав и ответственности нижестоящим уровням управления. Оптимальное соотношение централизации и децентрализации обеспечивает оперативность и реалистичность управленческих решений.

Ориентируясь на степень централизации (децентрализации), можно выделить ряд организационных структур управления деятельностью предприятия: линейную, линейно-штабную, функциональную, дивизиональную, ориентированную на поиск нового, матричную (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Типы организационных структур управления предприятием

Структура	Характеристика	Преимущества	Недостатки
1. Линейная	Включает в себя два организационных элемента: производство и реализацию продукции	Простота и четкость системы создают условия для оперативного принятия решений	Значительная функциональная нагрузка на персонал
2. Линейно-штабная	Образуется путем создания специализированных служб при каждом линейном руководителе	Возможность концентрации внимания на текущей деятельности	Увеличение числа деловых связей, рост управленческих расходов, снижение оперативности управления
3. Функциональная	Персонал служб наделен правом руководства и подчиняется главной штаб-квартире	Эффективна для фирм, выпускающих однородную продукцию	В условиях быстрого роста фирмы обостряется внутрифирменная конкуренция
4. Дивизиональная	Управление строится по продуктам, по рынкам или по группам обслуживаемых потребителей. Каждое отделение имеет свои подразделения производства, сбыта, планирования и т.д.	Децентрализованная система управления обеспечивает более высокую гибкость в вопросах стратегии в рамках отделений. Снижается нагрузка на управляющих высшего звена	Рост расходов на содержание управленческого аппарата
5. Ориентированная на поиск нового	Текущее производство и сбыт освоенных прибыльных продуктов объединяют в группу текущего производства, а разработку новых продуктов и технологий — в поисковую группу	Производственная маневренность, гибкость стратегии и эффект от увеличения масштабов текущего производства	Дублирование ресурсов снижает экономический эффект
6. Матричная	Постоянными органами структуры являются центральная служба компании, службы функциональных управляющих. Формируются группы конкретных новых продуктов или проектов. После выполнения задачи управляющие возвращаются в функциональные подразделения, а ресурсы переходят в другие специализированные группы	Гибкость и динамичность системы способствуют внедрению нововведений. Возможность перемещения персонала от проекта к проекту повышает эффективность использования специалистов	Эффективна, если продукция фирмы имеет короткий жизненный цикл

В целом организационная система управления должна обеспечивать маневренность производства, необходимость которой может быть обусловлена изменениями уровня спроса или действиями конкурентов, снижением цен, падением доли фирмы на рынке и т.п.

Управление ВЭД предприятия — это воздействие на процессы подготовки и реализации внешнеэкономических операций, ориентированное на получение прибыли, повышение рентабельности посредством участия в МРТ.

Сущность управления проявляется в функциях, выражающих направление или стадии осуществления целенаправленного воздействия на связи и отношения людей в процессе управления:

1) *планирование ВЭД*, предполагающее разработку плана производства и реализации экспортной продукции, валютных потоков (доходов и расходов), НИОКР и т.п. (см. гл. 4);

2) *организация ВЭД*, заключающаяся в выборе оптимальной организационной структуры управления;

3) *координация (регулирование)* — корректирующее целенаправленное воздействие на специалистов, осуществляющих отдельные операции по реализации ВЭД;

4) *стимулирование (активизация)* — материальное и моральное поощрение работников, их мотивация;

5) *контроль* — систематическое наблюдение (мониторинг) за деятельностью специалистов, сопоставление плановых и реальных результатов ВЭД.

При организации управления ВЭД предприятия должны соблюдаться следующие принципы:

- самостоятельность в принятии решений;
- сочетание прав, обязанностей и ответственности;
- учет национальных экономических интересов;
- свобода выбора партнера по ВЭД;
- обеспечение эффективности ВЭД.

На производственном предприятии выбор формы организации службы ВЭД определяется:

- видом хозяйственной деятельности предприятия (промышленная, аграрная, торговая и т.п.);
- мотивами и потребностями, побуждающими к участию в международном разделении труда (экспорт, импорт, привлечение иностранных инвестиций, участие в международной кооперации и др.);
- степенью интернационализации производственной деятельности (уже участвует или только намерено включиться в международные операции, количество и характер уже освоенных внешних рынков);

- методами реализации продукции фирмы (самостоятельные экспортные операции или через посредников);
- масштабом предприятия и объемом его фактического и потенциального экспорта, что определяет количественные параметры службы управления ВЭД;
- характером внешнеэкономических операций (осуществление их на постоянной основе или периодически, время от времени).

От этих факторов зависит форма организации управления ВЭД. Если на предприятии планируется осуществлять единичные внешне-торговые операции с разовой или периодической поставкой, то достаточно привлечения к работе одного специалиста. Форма организации — *специалист по ВЭД*.

Отдел внешнеэкономической деятельности (ОВЭД) создается в структуре управления предприятием при постоянном характере экспортных и других внешнеэкономических операций, нацеленности на их расширение.

Департамент по ВЭД целесообразно создавать при крупных компаниях, ориентированных на внешнеэкономические операции, носящие постоянный, устойчивый характер, как правило, на долгосрочных условиях.

Внешнеторговые фирмы (ВТФ) входят в состав крупных объединений с масштабными внешнеэкономическими операциями (как правило, с правами юридического лица, существующие в форме Торговых домов).

Кроме того, организация управления ВЭД предприятия осуществляется при помощи национальных специализированных и государственных посредников или услуг иностранных посредников.

В целом выбор в пользу той или иной организационной структуры управления ВЭД и ее эффективность определяются степенью ее приспособления и адаптации к изменяющимся условиям рыночной среды.

2. Анализ различных структур управления ВЭД предприятий и функциональных обязанностей их специалистов

В практике российских предприятий на современном этапе наиболее распространены отделы ВЭД (ОВЭД), департаменты ВЭД и внешнеторговые фирмы (ВТФ). Общим для всех форм организации управления ВЭД предприятия выступают их функциональная направленность и решаемые задачи.

Основной функцией организации управления ВЭД является углубление торговых отношений с иностранными партнерами. В соответствии с этим задачи всех форм организации управления ВЭД сводятся к следующему:

- планирование, организация и непосредственное осуществление внешнеэкономических сделок в рамках утвержденной номенклатуры;
- наращивание объемов экспорта, совершенствование его товарной и региональной структуры;
- повышение эффективности импортных закупок в соответствии со стратегией развития предприятия;
- повышение конкурентоспособности продукции за рубежом, содействие улучшению ее качества за счет сбора и анализа рекламаций и отзывов клиентов, доведения соответствующей информации до разработчиков и производителей продукции;
- изучение и анализ конъюнктуры мирового рынка соответствующей продукции, разработка предложений по совершенствованию внешнеэкономических операций;
- систематическое изучение деятельности важнейших отечественных и зарубежных конкурентов, анализ их сильных и слабых сторон;
- налаживание научно-технического и производственно-инвестиционного сотрудничества с фирмами зарубежных стран;
- организация послепродажного сервиса за рубежом;
- постоянное совершенствование системы управления ВЭД на предприятиях;
- участие во внешнеторговом ценообразовании, разработке ценовой стратегии и политики предприятия;
- контроль за выполнением обязательств по заключенным контрактам: контроль за организацией отгрузки, страхования, таможенной очистки и транспортировки товаров, контроль платежно-расчетных операций, анализ рекламаций;
- анализ эффективности внешнеэкономических операций;
- организация и участие в проведении переговоров с зарубежными партнерами;
- подготовка предложений по рекламным акциям, по участию в международных выставках, ярмарках.

ОВЭД является структурным подразделением предприятия и осуществляет функции управления ВЭД как элемента единой системы внутрифирменного управления. Как правило, ОВЭД имеет немногочисленный штат сотрудников и линейную структуру управления (рис. 9.1).

В обязанности *начальника ОВЭД* входят:

- общая координация деятельности работников ОВЭД и реализации ими своих полномочий в сфере развития ВЭД предприятия;
- разработка и согласование программ и планов развития ВЭД, бизнес-планов, бюджетов, отчетов, других документов по вопросам



Рис. 9.1. Схема примерной организационной структуры ОВЭД

управления ВЭД, маркетингом, инновациями, персоналом и информацией ОВЭД, а также мероприятий по их исполнению;

- организация информационной системы ОВЭД по конъюнктуре мировых и российского рынков экспортируемой (импортируемой) продукции. Получение информации от внешних источников, передача необходимой информации, касающейся деятельности ОВЭД, не составляющей коммерческую тайну, внешним пользователям;

- изучение законодательных и нормативных актов, регулирующих экономические процессы, включая ВЭД, в России и странах контрагентов, изучение специализированной литературы и документации, необходимых для выполнения своих должностных обязанностей и повышения квалификации;

- сбор информации о состоянии мирового рынка соответствующей продукции, внутреннего рынка России, определенных стран ближнего (как правило, для предприятий Ростовской области это — Украина, Казахстан, Белоруссия) и дальнего зарубежья (Турция, Алжир, Италия, Марокко, Египет и др.), ее обработка, своевременная передача руководителям предприятия и других служб и отделов, если она затрагивает их интересы;

- анализ получаемой информации, оценка и прогноз конъюнктуры рынков соответствующей продукции, динамики внутренних и мировых цен, представление информации и рекомендаций руководителю и структурным подразделениям предприятия;

- анализ конкурентоспособности продукции предприятия на рынке, сопоставление ее потребительских свойств, цены, издержек производства и обращения с аналогичными показателями продукции конкурентов. Изучение деятельности конкурентов;

- поиск новых партнеров и рынков сбыта продукции предприятия на внешнем рынке, изучение возможностей расширения ассортимента продукции предприятия, реализуемой на внешнем и внутреннем рынках, разработка новых направлений деятельности ОВЭД (транспортно-экспедиторское обеспечение, страхование и т.д.);
- формирование базы данных о фирмах-партнерах (досье фирм);
- изучение коммерческих предложений предприятия, расчет себестоимости его продукции, уровня рентабельности возможных внешнеторговых сделок, проведение сравнительного анализа рентабельности внешнеторговых и внутрироссийских поставок;
- проведение переговоров, переписки с потенциальными партнерами, разработка внешнеторговых контрактов (по согласованию с соответствующими службами предприятия), дальнейшая координация действий по исполнению заключенных внешнеторговых контрактов;
- контроль за выполнением обязательств по внешнеэкономическим договорам;
- своевременное предоставление четких инструкций и контроль за правильным оформлением отгрузочных документов по внешнеэкономическим поставкам предприятия;
- осуществление представительских функций в интересах предприятия в органах государственной власти, организациях и обществах, связанных с деятельностью ОВЭД, других служб и отделов предприятия в пределах своих полномочий;
- участие в разработке и исполнении мероприятий, направленных на снижение степени риска в ВЭД предприятия;
- представление на утверждение руководителю предприятия проектов-приказов, распоряжений, указаний, инструкций и других документов, относящихся к деятельности ОВЭД и полномочиям начальника по вопросам управления финансами, производством, маркетингом, инновациями, информацией ОВЭД;
- исполнение приказов, указаний, распоряжений, решений, инструкций и других документов, утвержденных руководителем предприятия и его заместителем;
- своевременное принятие оптимальных решений по всем вопросам, относящимся к задачам и полномочиям начальника, в том числе при серьезных и неожиданных нарушениях стабильности деятельности ОВЭД;
- организация и совершенствование оперативного и статистического (документарного и электронного) учета и отчетности по вопросам общего руководства, управления финансами, производством, маркетингом, инновациями, информацией для обеспечения эффективного использования ресурсов ОВЭД;

- предоставление рекомендаций по выработке ценовой политики предприятия;
- постоянное повышение квалификации;
- полное использования всех ресурсов ОВЭД для максимально эффективной работы службы;
- разработка и проведение мероприятий по снижению уровня затрат, связанных с деятельностью ОВЭД.

Экономист по ВЭД выполняет обязанности, включающие:

- разработку планов реализации внешнеэкономических сделок (текущих) и развития ВЭД предприятия (стратегических);
- расчет внешнеторговых цен, их обоснование;
- оптимизацию транспортных расходов;
- координацию работы с финансово-кредитными учреждениями по вопросам кредитования ВЭД и реализации валютного контроля за реализуемыми предприятием внешнеэкономическими сделками. Оформление документации по валютному банковскому контролю;
- осуществление международных расчетов, составление отчетов и графиков платежей на неделю и на месяц;
- анализ эффективности заключенных и исполненных внешнеэкономических сделок;
- планирование и экономическое обоснование расширения ассортимента продукции, предназначенной для экспорта.

В обязанности *менеджера по ВЭД* входит:

- поиск поставщиков, установление контакта с ними посредством переписки;
- организация и проведение переговоров с иностранными контрагентами;
- подготовка проектов внешнеторговых контрактов и другой товаросопроводительной документации, их своевременный перевод на иностранные языки;
- прием (размещение) заказов на экспорт (импорт) продукции и контроль за их выполнением;
- ведение информационного банка данных о потенциальных партнерах.

В функции *специалиста по маркетингу* входит:

- исследование конъюнктуры мировых рынков соответствующей продукции, потребительского спроса на нее;
- отслеживание ассортимента и координация закупок;
- установление требований в отношении количества, периодичности поставок;
- анализ и мониторинг ценовой конъюнктуры зарубежных рынков, сбор информации для приведения базовой цены;

- разработка мероприятий по продвижению собственной продукции на внешние рынки;
 - посещение международных выставок (универсальных и по профилю экспортируемой (импортируемой) предприятием продукции).
- Обязанности *специалиста по логистике* включают:
- расчет транспортных и таможенных расходов;
 - выбор способа и маршрута доставки, разработка схем доставки товара с целью минимизации платежей, выбор вида транспорта;
 - консолидацию сборных грузов;
 - оформление транспортных и таможенных документов;
 - работу со складами, таможенными терминалами, страховыми и транспортными фирмами;
 - таможенное декларирование и оформление внешнеторговых грузов;
 - контроль за выполнением сроков доставки товаров, подачи транспортных средств под погрузку (выгрузку).

Протокольное бюро осуществляет техническую (перевод различной документации, обеспечивающей реализацию внешнеэкономических сделок, помощь в организации переговоров) и юридическую поддержку (при составлении внешнеторгового контракта, урегулировании споров в арбитражном суде, анализе рекламаций, взыскании штрафных санкций и т.п.).

При нарастании объемов внешнеторговых операций, их усложнении происходит преобразование ОВЭД в департамент ВЭД, являющийся сравнительно обособленным подразделением предприятия, но не имеющий самостоятельного баланса и организационно-правового статуса, как внешнеторговые фирмы. Структура департамента ВЭД усложняется, и штат сотрудников включает: начальника департамента, заместителя, экономиста по ВЭД, менеджеров по экспорту (импорту), эксперта по таможенному оформлению, специалистов по международному маркетингу, транспортному агентированию, контролю качества экспортной продукции, который взаимодействует с государственными органами (например, с Госстандартом, Госхлебоинспекцией, Департаментом ветеринарии, Службой по карантину растений, региональными Администрациями, ТПП и др.), бухгалтера по ВЭД, переводчиков, юриста и др.

Внешнеторговая фирма (ВТФ), как правило, имеет права юридического лица и ведет самостоятельный баланс (характерно для холдинговых структур). Объединение-учредитель сохраняет полный контроль за деятельностью ВТФ, но строит с ней свои отношения на договорной основе. Экономическая целесообразность такого подхода определяется повышением стимулов фирмы как самостоятельного хозяйственно-

го субъекта к максимизации прибыли, повышению рентабельности сделок, к расширению круга клиентов.

Приобретая юридический статус самостоятельного посредника, ВТФ остается для объединения фактически собственной службой ВЭД, а также источником дополнительных коммерческих возможностей и прибылей.

Структура ВТФ может быть построена по линейно-функциональному (встречается чаще всего) или дивизиональному типу. На рис. 9.2 приводится структура ВТФ линейно-функционального типа на примере машиностроительного предприятия, осуществляющего и экспортные, и импортные операции.

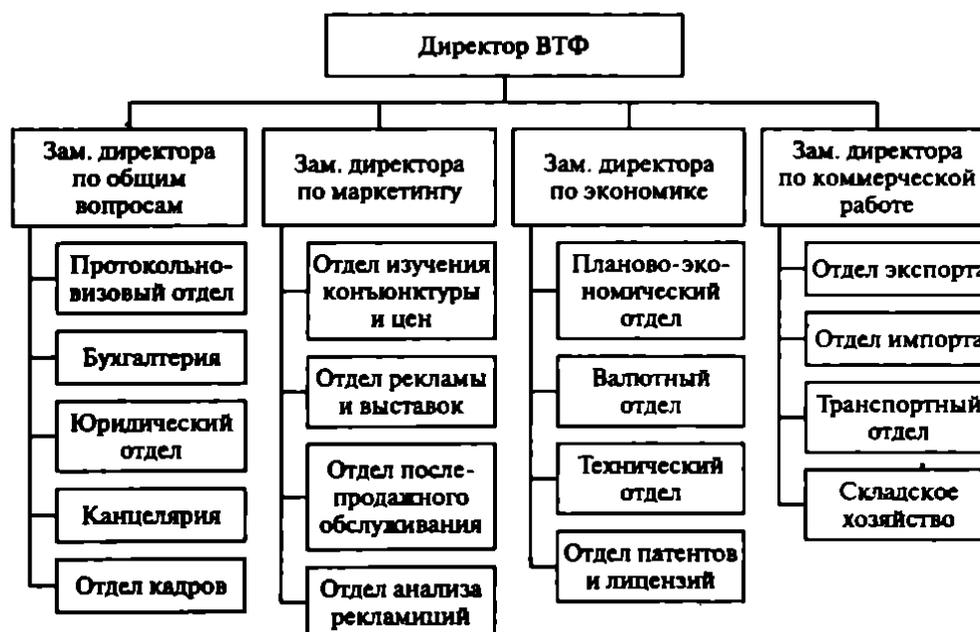


Рис. 9.2. Схема примерной организационной структуры ВТФ линейно-функционального типа

При построении ВТФ как дивизиональной структуры распределение специалистов будет происходить по регионам деятельности предприятия.

Таким образом, эффективность ВЭД зависит от обеспечения четко отлаженной системы взаимодействия во внутрифирменной структуре предприятия, осуществляющей реализацию внешнеэкономических операций, обладающей высокой адаптивностью к влиянию внешней среды.

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоит сущность организации и управления ВЭД предприятия?
2. Охарактеризуйте функции и задачи организации управления ВЭД.
3. Какие типы организационных структур существуют? Каковы их преимущества и недостатки?
4. Какие факторы определяют выбор формы организации управления ВЭД предприятия?
5. Охарактеризуйте формы организации управления ВЭД предприятия в соответствии с определяющими их выбор факторами.
6. Опишите примерную структуру: а) ОВЭД; б) департамента ВЭД; в) внешнеторговой фирмы.
7. Какие обязанности выполняют специалисты, обеспечивающие осуществление ВЭД предприятия?

Глава 10. Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями

1. Роль банков в ВЭД предприятий • 2. Работа участника ВЭД с транспортными компаниями по организации международных перевозок • 3. Схема взаимоотношений предприятия со страховыми компаниями в ВЭД • 4. Взаимодействие участника ВЭД с таможенными брокерами

1. Роль банков в ВЭД предприятий

В процессе осуществления ВЭД в различных формах возникают финансовые обязательства, требующие взаимодействия предприятия — участника ВЭД с финансово-кредитными учреждениями — коммерческими банками, имеющими лицензии Центрального банка РФ на осуществление валютных операций, предполагающих переход права собственности на валюту и валютные ценности и контроль за ними (рис. 10.1). Для обслуживания валютных операций в коммерческих банках (КБ) открываются валютные (рублевые) счета (рис. 10.2).

Исходя из того, что большинство внешнеторговых расчетов осуществляется в иностранной валюте, рассмотрим порядок взаимодействия предприятия — участника ВЭД — резидента РФ с КБ по открытию валютного счета. Для этого экспортер (импортер) продукции (услуг) представляет в операционный отдел уполномоченного КБ следующие документы:

- 1) заявление на открытие счета (форма 0401025), подписанное руководителем и главным бухгалтером;
- 2) договор банковского счета (2 экз.), подписанный руководителем организации;
- 3) свидетельство о постановке на учет налогоплательщика в инспекции Федеральной налоговой службы РФ (оригинал или нотариально заверенная копия);
- 4) копии документов о создании:
 - протокол общего собрания или решение об учреждении организации, если учредителем является одно лицо;
 - приказы или распоряжения вышестоящей организации;
- 5) нотариально заверенные копии уставных документов — учредительного договора, устава;
- 6) нотариально заверенную копию Свидетельства о государственной регистрации либо копию временного свидетельства о регистрации для вновь создаваемых предприятий;
- 7) документы о назначении лиц с правом первой и второй подписи в платежных документах, заверенные организацией;
- 8) карточку с образцами подписей и оттиском печати, заверенную нотариально либо вышестоящей организацией;

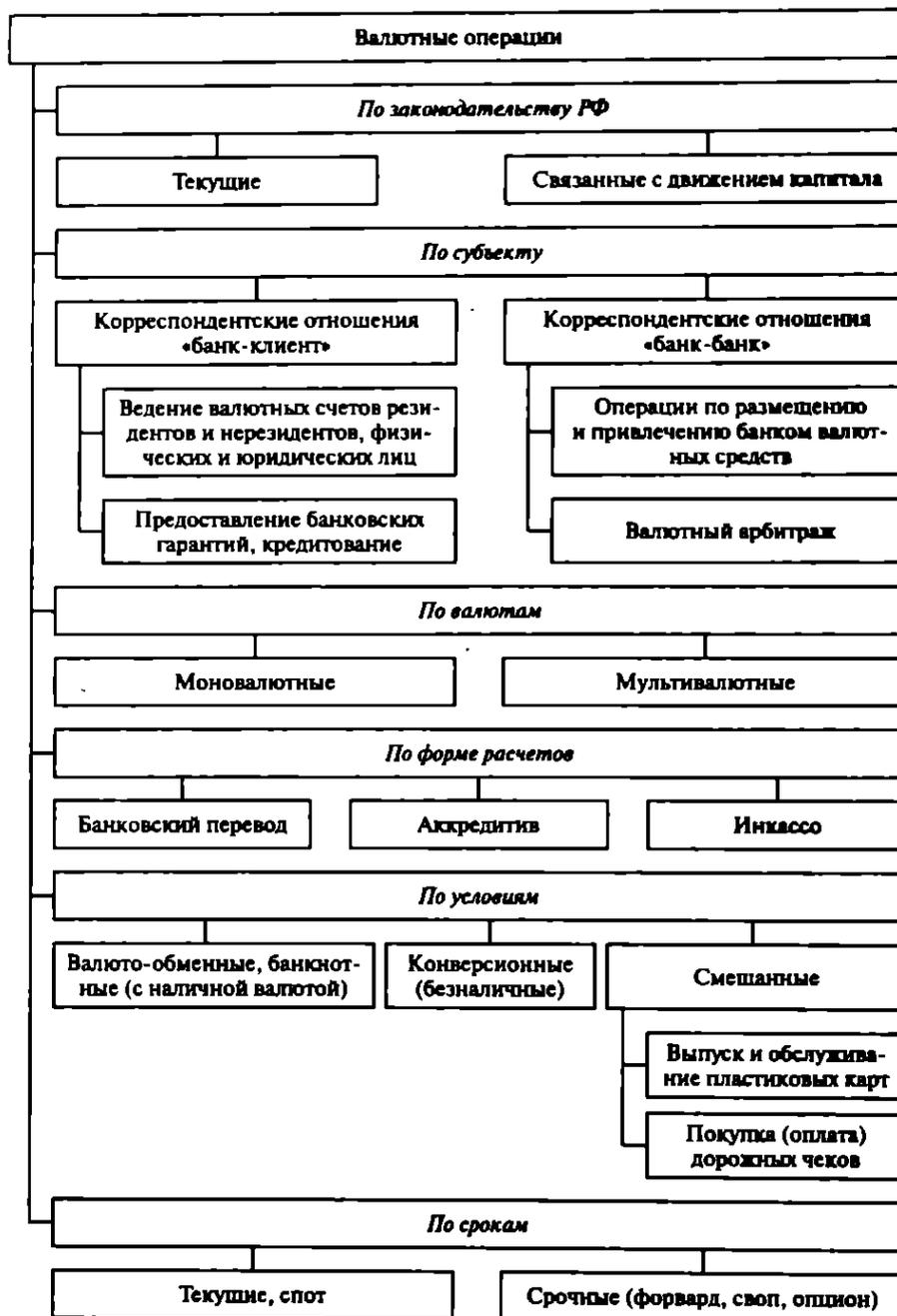


Рис. 10.1. Схема классификации валютных операций

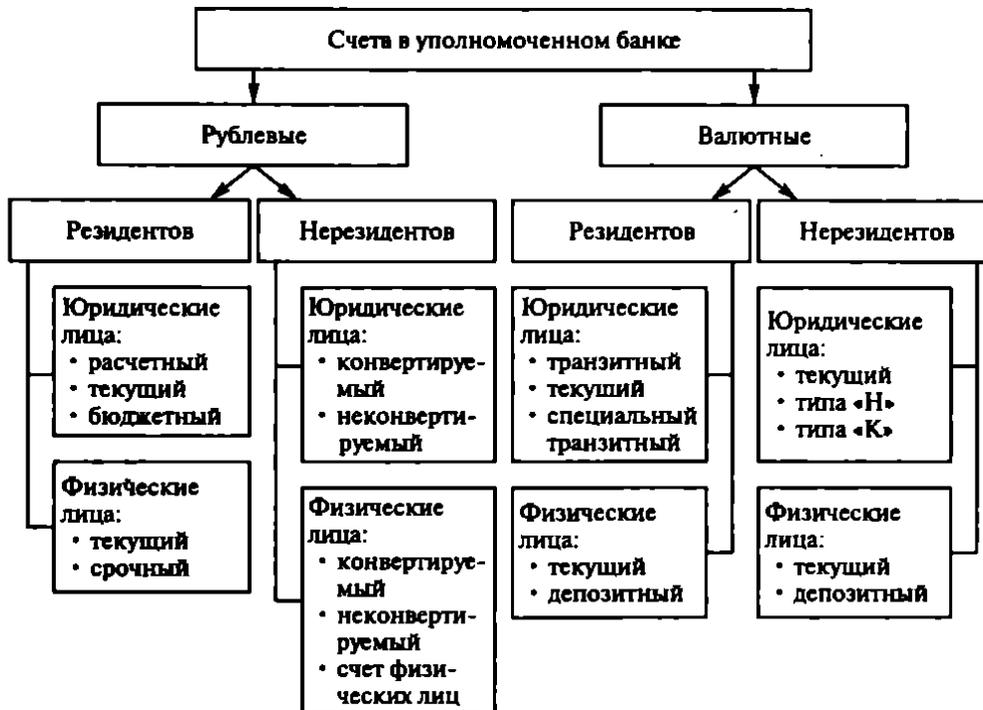


Рис. 10.2. Схема классификации счетов участников ВЭД в КБ

- 9) ксерокопию справки из Госкомстата, заверенную организацией;
10) справку из фонда социального страхования.

После представления указанных документов формируется служебная записка, в которой главный бухгалтер проставляет отметку «разрешить операции по кредиту» (т.е. валютный счет предприятия считается открытым и на него можно зачислять денежные средства).

Далее банк не позднее пяти дней со дня открытия счета информирует фонд социального страхования и налоговые органы об открытии счета. В свою очередь клиент также информирует налоговый орган путем сообщения об открытии (закрытии) счетов.

После получения информационного письма из налоговых органов главный бухгалтер подписывает заполненную карточку с образцами подписей и печатей и в служебной записке проставляет отметку «разрешить операции по дебету» (т.е. со счета можно снимать денежные средства).

Во избежание различных недоразумений предприятие — участник ВЭД должно информировать КБ о всех изменениях, происходящих в организационной структуре: при замене лиц, обладающих правом первой и второй подписи, печати и т.п.

Далее реализация внешнеторговых сделок предполагает взаимодействие банка и предприятия — участника ВЭД в рамках осуществления международных расчетов, как правило, валютным отделом. Для принятия на обслуживание внешнеторговых контрактов в КБ оформляются следующие документы, которые являются основанием для валютного контроля:

1) досье — формируемый по каждому паспорту экспортной (импортной) сделки (*ПС*, и *ПС*_и) набор документов для контроля за обоснованностью оплаты экспортируемых (импортируемых) по контракту товаров, работ, услуг. Формирование досье производится уполномоченным банком либо его филиалом. Документы, входящие в досье, готовятся либо предприятием — участником ВЭД, либо уполномоченным банком, либо другими органами. Досье включает в себя следующие документы:

- международный контракт купли-продажи товаров, работ, услуг;
- сведения о договоре;
- паспорт сделки;
- грузовую таможенную декларацию (ГТД);
- учетную карточку (УК) экспортируемых (импортируемых) товаров по ГТД (формируется таможенным органом);
- поручение на покупку (продажу) иностранной валюты;
- заявление на перевод (при импорте);
- телекс о переводе (межбанковский документ по форме СВИФТ);
- карточку платежа (КП), незакрытую;
- распоряжение на удержание комиссии КБ за оказанные услуги и выполнение функций агента валютного контроля;
- УК из Государственного научно-информационно-вычислительного центра при Федеральной таможенной службе РФ;
- КП (заполненную клиентом);
- УК (заполненную клиентом);
- КП (заполненную банком);
- УК (заполненную банком);
- ведомость банковского контроля.

Представленная структура досье соответствует структуре при оплате по факту. При оплате авансом документы остаются теми же, дополнением является Декларация на страхование авансового платежа, оформляемая банком по договору со страховой компанией;

2) паспорт сделки (ПС). Участник ВЭД по каждому контракту оформляет паспорт сделки, подписываемый исполняющим банком. Для его оформления в банк представляются следующие документы:

- ПС в двух экземплярах;
- копия внешнеторгового контракта, на основании которого был составлен ПС, заверенный организацией. Если контракт составлен на иностранном языке, дополнительно предоставляется перевод на русском языке, заверенный в соответствующем порядке;
- копии разрешений на осуществление валютных операций, если таковые необходимы.

Паспорт сделки подписывается ответственным сотрудником банка, уполномоченным подписывать ПС по контрактам, а также совершать иные действия по валютному контролю от имени банка, и заверяется печатью банка, используемой для целей валютного контроля, зарегистрированной в Центральном банке РФ. Первый экземпляр ПС возвращается участнику ВЭД, а второй вместе с вышеперечисленными документами остается в банке и помещается в досье.

В случае внесения в контракт каких-либо изменений или дополнений, которые затрагивают сведения, указанные в ПС, процесс формирования ПС начинается сначала (представление тех же документов и проведение тех же процедур).

Ксерокопия ПС, заверенная подписью ответственного сотрудника банка и печатью банка, представляется для таможенного оформления товаров и остается в делах таможенного органа, который проверяет соответствие сведений, заявленных в ГТД, условиям контракта и сведениям, содержащимся в представленной ксерокопии ПС, а также соответствие печати банка на ксерокопии образцу печати, содержащейся в карточке образцов оттисков печатей, используемых для целей валютного контроля;

3) грузовая таможенная декларация (ГТД). Участник ВЭД в течение 15 календарных дней (но не более 30 дней) с даты принятия решения об экспорте (выпуске) товаров должен предоставить в банк ксерокопию ГТД, заверенную подписью и печатью должностного лица таможенного органа;

4) учетная карточка (УК). ГТК России в течение 20 календарных дней формирует УК и представляет ее в банк, обслуживающий участника ВЭД. Если же такового не произошло, банк формирует УК самостоятельно на основании ксерокопии ГТД;

5) карточка платежа (КП) — это документ валютного контроля, содержащий сведения об осуществлении по контракту платежей в иностранной валюте;

6) ведомость банковского контроля — также документ валютного контроля, содержит сведения об операциях по контракту. Ведомость

формируется и помещается в досье при его закрытии. Этот документ состоит из трех частей:

- «Идентификационные сведения» — формируются на основании ПС;
- «Сведения об операциях по контракту» — основаны на данных ПС, УК и КП;
- «Сводные данные по контракту» — базируются на основании данных предыдущей части ведомости банковского контроля; здесь используются кодификаторы видов оплаты, валют и т.п.

Ведомость банковского контроля формируется по истечении 90 календарных дней, следующих за датой, указанной в графе ПС «Последняя дата», но не ранее отправки в Федеральную таможенную службу РФ всех имеющихся в банке УК по данному ПС.

Учитывая вышесказанное, на рис. 10.3 приведем общую схему взаимодействия предприятий — участников ВЭД (экспортеров и импортеров) с обслуживающими их операции коммерческими банками, полагая, что используется наиболее распространенная в российской практике форма расчетов — банковский перевод.

2. Работа участника ВЭД с транспортными компаниями по организации международных перевозок

Организация международных перевозок со стороны участника ВЭД заключается в выборе:

- 1) способа транспортировки — смешанная, комбинированная, интермодальная, мультимодальная и т.д.;
- 2) вида транспорта — железнодорожный, автомобильный, водный, трубопроводный (табл. 10.1);
- 3) транспортных средств (по грузоподъемности, скорости и т.п.);
- 4) перевозчиков и экспедиторов.

В качестве последних могут выступать как транспортные компании, так и транспортные посредники.

Экспедитор действует в интересах грузовладельца или лиц, имеющих заинтересованность в грузе, работает с грузом.

Агент — действует в интересах перевозчика, работает с транспортным средством. *Фрахтовый агент* действует в интересах перевозчика по продаже его услуг.

Брокер (на морском транспорте) действует на открытом фрахтовом рынке в интересах судовладельца, заключает сделки по продаже морского фрахта, купле-продаже судов.

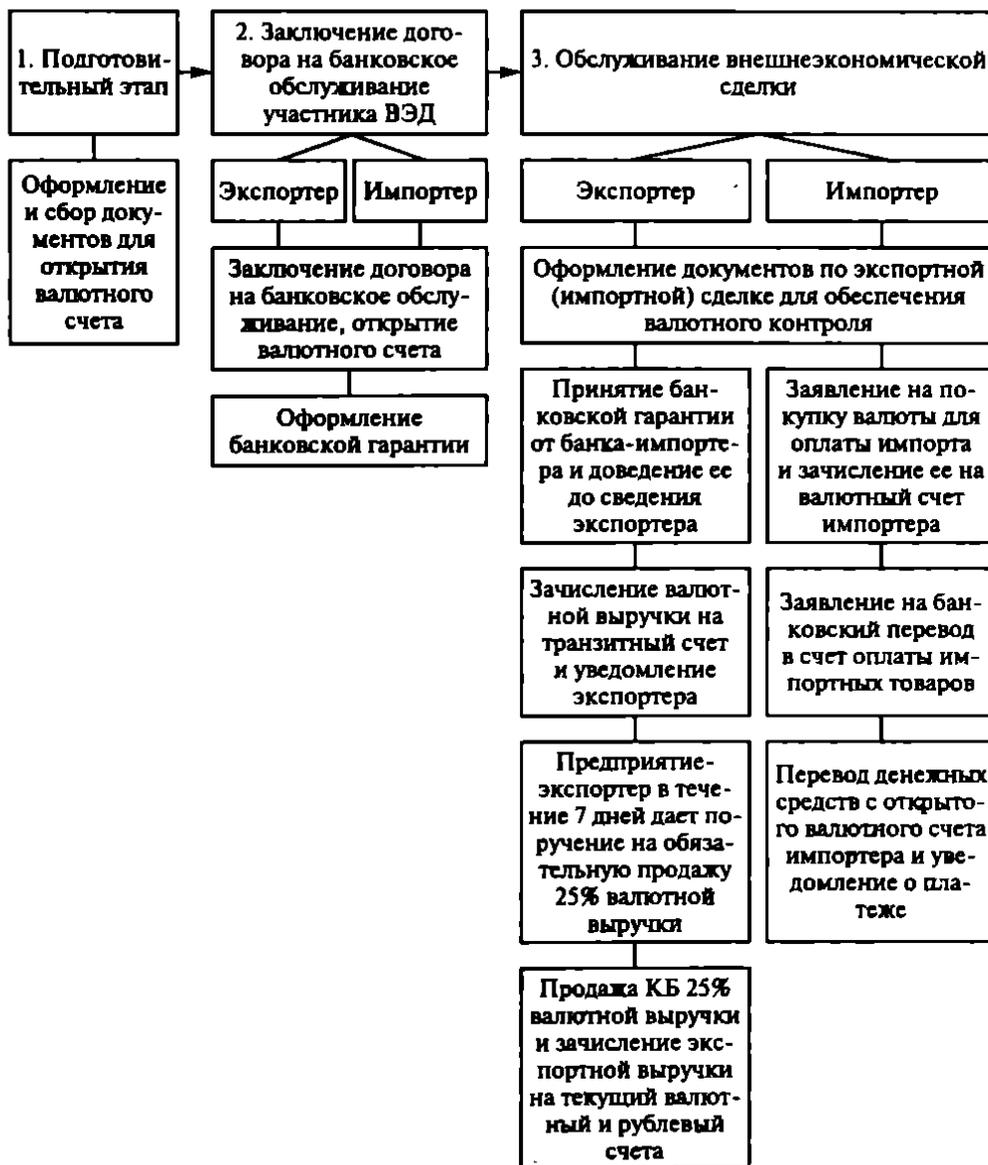


Рис. 10.3. Схема взаимодействия экспортера (импортера) с коммерческим банком (при расчетах по банковскому переводу)

Таблица 10.1

Характеристика различных видов транспорта в ВЭД

Вид транспорта	Достоинства	Недостатки
Железнодорожный	<ul style="list-style-type: none"> • высокая провозная и пропускная способность • независимость от климатических условий, времени года и суток • высокая регулярность перевозок • относительно низкие тарифы • высокая скорость доставки грузов на большие расстояния 	<ul style="list-style-type: none"> • ограниченное количество перевозчиков • большие капитальные вложения в производственно-техническую базу • высокая материало- и энергоёмкость перевозок • низкая доступность к конечным точкам продаж (потребления) • недостаточно высокая сохранность груза
Трубопроводный	<ul style="list-style-type: none"> • низкая себестоимость • высокая производительность • высокая сохранность груза • низкая капиталоемкость 	<ul style="list-style-type: none"> • ограниченность видов груза • ограниченная пропускная способность
Морской	<ul style="list-style-type: none"> • возможность межконтинентальных перевозок • низкая себестоимость перевозок на дальние расстояния • высокая провозная и пропускная способность • низкая капиталоемкость перевозок 	<ul style="list-style-type: none"> • ограниченность перевозок • низкая скорость доставки • зависимость от географических, навигационных и погодных условий • необходимость создания сложной портовой инфраструктуры
Автомобильный	<ul style="list-style-type: none"> • высокая доступность • возможность доставки груза «от двери до двери» • высокая маневренность, гибкость и динамичность • высокая скорость доставки • возможность использования различных маршрутов и схем доставки • высокая сохранность груза • возможность отправки груза малыми партиями 	<ul style="list-style-type: none"> • низкая производительность • зависимость от погодных и дорожных условий • относительно высокая себестоимость перевозки на большие расстояния • недостаточная экологическая чистота, невозможность использования как магистрального транспорта

Окончание табл. 10.1

Вид транспорта	Достоинства	Недостатки
Воздушный	<ul style="list-style-type: none"> • наивысшая скорость доставки грузов • высокая надежность • наивысшая сохранность грузов • наиболее короткие маршруты перевозок 	<ul style="list-style-type: none"> • высокая себестоимость перевозок • высокая капитало-, материало- и энергоемкость перевозок • зависимость от погодных условий • недостаточная географическая доступность

Составлено по: Голева, Г. А., Самофалов, В. И. *Мировая экономика: основы*. Ростов н/Д : РГЭУ «РИНХ», 2002. С. 351–352.

Хранитель грузов (склад-терминал) действует в интересах грузовладельцев, перевозчиков, таможенных органов и других лиц, передавших ему груз на временное хранение.

Погрузочно-разгрузочные и стивидорные компании осуществляют погрузку-выгрузку грузов в интересах любого из ранее указанных субъектов (грузовладельца, перевозчика, их посредника).

Схема взаимодействия участника ВЭД — грузовладельца с транспортным посредником и с транспортной компанией-перевозчиком представлена на рис. 10.4¹.

Документально эти отношения оформляются договором международной перевозки и договором транспортного экспедирования; которые могут быть заключены как отправителем, так и получателем груза в соответствии с базисным условием поставки по ИНКОТЕРМС 2000 (см. п. 3 гл. 12).

Договор международной перевозки грузов содержит следующие статьи:

1) *Предмет договора*. Здесь фиксируется, что договор регулирует взаимоотношения сторон (заказчика и перевозчика) при организации и выполнении перевозок в международном сообщении, а также содержится ссылка на международные нормы, регулирующие эти взаимоотношения (табл.10.2).

2. *Обязанности сторон*.

2.1. *Обязанности Перевозчика:*

2.1.1) подача под погрузку исправного подвижного состава в состоянии, пригодном для перевозки конкретного вида груза в указанное Заказчиком место и время;

¹ Экономика и организация внешнеторговых перевозок : учебник / под ред. К. В. Холопова. М. : Юристъ, 2000.



Рис. 10.4. Схема взаимодействия участников международной перевозки грузов

2.1.2) следование по маршруту в пункт назначения;

2.1.3) обеспечение доставки грузов в сроки, оговоренные при согласовании заказа (заявки) на перевозку;

2.1.4) информирование Заказчика обо всех случаях вынужденной задержки транспортного средства в пути, их причинах и других обстоятельствах, препятствующих своевременной доставке груза.

2.2. Обязанности Заказчика:

2.2.1) направление Перевозчику заявки на перевозку груза в установленной форме, содержащей информацию о необходимом транспортном средстве по вместимости, грузоподъемности; наименование, тип и общее количество груза, график подачи транспортных средств для перевозки партий груза, их диспозиции по пунктам погрузки и таможенного оформления груза;

Таблица 10.2

Правовая основа регулирования международных перевозок грузов различными видами транспорта (кроме морского)¹

Вид транспорта	Правовая база, фиксируемая в договоре перевозки
Автомобильный	Конвенция международной дорожной перевозки грузов (КДПГ), Конвенция о договоре международной дорожной перевозки груза (СМР), Таможенная конвенция МДП (карнет TIR), Конвенция о дорожной перевозке опасных грузов (ADR), Европейское соглашение о перевозке скоропортящихся грузов, Европейское соглашение о режиме труда и отдыха водителей, Устав автомобильного транспорта РФ, ГК РФ
Железнодорожный	Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС), Соглашение о международном транзитном тарифе (МТТ), Устав железных дорог РФ, ГК РФ, Правила перевозки грузов в прямом смешанном железнодорожно-водном сообщении
Речной	Правила речного и морского регистра РФ, ГК РФ
Воздушный	Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, и протокол о поправках к ней (Гаагский протокол), Воздушный кодекс РФ, ГК РФ

¹ Договором морской перевозки является коносамент, особенности содержания которого будут рассмотрены отдельно.

2.2.2) обеспечение погрузки (выгрузки) груза на (с) транспортное (-ого) средство (-а), поданное (-ого) Перевозчиком;

2.2.3) подготовка груза к перевозке и товаросопроводительной документации, необходимой для международной перевозки груза;

2.2.4) оплата фрахта транспортного средства (см. следующий пункт).

3. *Стоимость услуг и порядок расчетов.* Размер оплаты за перевозку грузов определяется на основании характера груза, объема и дальности перевозки. Чаще всего Заказчик заинтересован в декларировании фиксированных сумм или покилометровых тарифных ставок, определяющих размеры провозных платежей по каждому конкретному договору перевозки в течение календарного года. Оплата перевозки Заказчиком производится против предоставления счетов и накладных Перевозчика. При этом Заказчик информирует своего контрагента о произведенных платежах, направляя копию платежного поручения с отметкой банка о перечислении сумм.

4. *Ответственность сторон.*

4.1. Ответственность Перевозчика:

4.1.1) перевозчик несет материальную ответственность за убытки, причиненные Заказчику вследствие ненадлежащего выполнения дого-

вора международной перевозки, полной или частичной утраты, повреждения груза, ухудшения его качества, а также потери товарного вида. При этом необходимо оговорить, кем и за чей счет будет проводиться экспертиза размера убытков;

4.1.2) за несвоевременную подачу транспортных средств под погрузку, нарушение сроков поставки Перевозчик выплачивает штрафные санкции, размер которых также должен быть зафиксирован в договоре международной перевозки.

4.2. Ответственность Заказчика:

4.2.1) заказчик несет материальную ответственность за убытки, причиненные Перевозчику вследствие ненадлежащего выполнения договора международной перевозки, необоснованного отказа в оплате и несвоевременной оплаты счетов Перевозчика;

4.2.2) за несвоевременное освобождение транспортного средства Заказчик несет штрафные санкции.

Важно, чтобы в данной статье договора международной перевозки соблюдался принцип паритетности, т.е. одинаковой ответственности Перевозчика и Заказчика.

5. *Претензии.* Устанавливаются порядок и сроки подачи претензий, возникающих при исполнении договора международной перевозки, их рассмотрения и удовлетворения.

6. *Разрешение споров.* Данная статья по содержанию схожа со статьей «Арбитраж» обычного договора международной купли-продажи и фиксирует возможность урегулирования споров дружественным путем, а в случае невозможности такого разрешения — обращения в арбитражный суд. Одновременно в данной статье делается ссылка на нормы международного права, ратифицированные Российской Федерацией и определяющие порядок разрешения споров.

7. *Форс-мажор.* Здесь фиксируются условия, при наступлении которых стороны освобождаются от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей по договору. Эти условия стандартны.

8. *Прочие условия и реквизиты сторон.*

Заключение договоров международной перевозки автомобильным, железнодорожным, речным, воздушным транспортом подтверждается выдачей соответствующей накладной.

Специфическим является договор морской перевозки, в качестве которого выступает:

а) при линейном (регулярном) судоходстве — коносамент — документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем. Используются проформы Балтийской и международной конференции (БИМКО) «Висконбилл» (стандартная форма), «Конлайнбилл» (развернутая форма), «Лейнер-

билл» (краткая форма). Коносамент (чистый) содержит сведения о названии и тоннаже судна, наименовании портов погрузки (выгрузки), сумме фрахта, времени и месте выдачи груза, количестве выданных экземпляров коносамента, в том числе оригиналов (как правило, выдаются три оригинала: для грузоотправителя, грузополучателя и судовладельца). На полях коносамента содержится описание внешнеторгового груза. Всего коносамент содержит 11 обязательных боксов (граф). Тем не менее их количество может быть увеличено до 30, если в коносамент по согласованию сторон вносятся иные условия и оговорки;

б) при трамповом судоходстве — чартер. Сторонами его являются фрахтователь (грузоотправитель или его представитель) и фрахтовщик (перевозчик или его представитель). В современной практике используется ряд стандартных проформ чартера, которые подразделяются на три вида: рейсовый (используется чаще всего), тайм-чартер и димайз-чартер. Наиболее распространены:

Бэрбоут	Стандартный бэрбоут-чартер Балтийской и Международной конференции	« <i>Varecona</i> »
Универсальная проформа	Унифицированный чартер Балтийской и Международной конференции 1922 г. (Пересмотренный в 1926 г.)	« <i>Gencon</i> »
Тайм-чартер	Унифицированный чартер Балтийской Международной конференции	« <i>Baltimex-1939</i> »

В чартере должны быть указаны:

- наименование сторон договора;
- название судна;
- условия и доказательства мореходного состояния судна;
- характеристика судна, т.е. его валовая и чистая вместимость;
- порты погрузки (выгрузки) (для тайм-чартера — дата начала и окончания договора о фрахтовании);
 - сведения о перевозимом грузе (для тайм-чартера — вид перевозок);
 - местонахождение судна (для тайм-чартера — дата, место, где судно будет готово к приему груза);
 - провозная плата (для рейсового чартера — фрахт; для тайм-чартера — арендная плата);
 - брокерская комиссия;
 - оговорки о применении залогового права, форс-мажорных обстоятельствах, ограничении ответственности, общей аварии, применении штрафных санкций за невыполнение договорных обязательств, передаче судна в субаренду (для третьего лица), девиации (отклонении) судна и его спасании; арбитражная оговорка.

Рейсовый чартер также может содержать оговорку об ограничении ответственности фрахтователя, описание груза, право выбора (опциона) портов и грузов.

Тайм-чартер включает оговорки о стороне, которая оплачивает расходы за топливо и портовые сборы, исключении из периода фрагования времени вынужденного простоя из-за поломок, частичном возврате фрахта в случае гибели судна, праве фрагователя обжаловать действия капитана и старшего механика, доковании судна; обязательство фрагователя обеспечить капитана судна подробными инструкциями на период нахождения судна в тайм-чартере; сведения о количестве топлива на борту судна; коносаменты.

Кроме взаимодействия с непосредственным перевозчиком участник ВЭД заключает договор экспедирования с транспортным посредником, как правило, на условиях поручения, когда экспедитор выступает от имени и за счет клиента, или комиссии, когда экспедитор выступает от своего имени, но за счет клиента.

Основными положениями договора транспортного экспедирования выступают:

1. *Предмет договора*, в котором указывается сфера регулирования отношений между Экспедитором и Заказчиком по организации перевозок и транспортно-экспедиторскому обслуживанию внешнеторговых грузов по соответствующей номенклатуре последнего.

2. *Обязательства и ответственность сторон*.

Экспедитор принимает на себя обязательства по организации перевозки, что предполагает осуществление поиска перевозчика, заключение договора перевозки, предоставление заказчику транспортного средства под погрузку в соответствии со сроками, указанными в заявке, информирование клиента о прибытии груза в пункт назначения. Клиент в свою очередь обязуется предоставить экспедитору все сведения, необходимые для заключения договора перевозки, возместить все расходы и выплатить вознаграждение экспедитору, обеспечить загрузку (выгрузку) транспортного средства и таможенное оформление в соответствующие сроки. Таким образом, рассматриваемая статья будет иметь следующий вид.

2.1. *Обязательства и ответственность Заказчика:*

2.1.1) в целях организации каждой конкретной перевозки Заказчик выдает Экспедитору экспедиторское поручение, оформленное на бланке в соответствии с проформой *FIATA FFI*. Груз считается принятым к экспедированию после акцепта Экспедитором поручения;

2.1.2) заказчик заблаговременно направляет Экспедитору инструкции, дополнительную информацию и необходимые документы для со-

ставления транспортных и товаросопроводительных документов с указанием порядка рассылки документов;

2.1.3) за выполнение услуг заказчик выплачивает Экспедитору вознаграждение;

2.1.4) заказчик может прорабатывать с Экспедитором транспортные условия контрактов купли-продажи с иностранными фирмами и заключать их на базисных условиях поставки, согласованных с Экспедитором.

2.2. Обязательства и ответственность Экспедитора:

2.2.1) экспедитор в вопросах организации морских и железнодорожных, автомобильных и авиационных перевозок действует в соответствии с уставами и кодексами отраслей транспорта Российской Федерации, Гаагскими правилами, Конвенциями ЦИМ/КОТИФ, ЦМР и Варшавской конвенцией;

2.2.2) при выполнении договора Экспедитор проявляет должную распорядительность в интересах Заказчика, предоставляет последнему необходимую информацию о продвижении грузов и движении транспортных средств, ведет учет экспедируемых грузов на складских терминалах;

2.2.3) экспедитор не несет ответственность за убытки и ущерб, произошедшие вследствие неточности и (или) неполноты сведений, внесенных Заказчиком в экспедиторское поручение.

2.3. Обязательства и ответственность сторон определяются «Общими условиями деятельности Российских международных экспедиторов», утвержденными Общим собранием ассоциации международных экспедиторов от 18 апреля 1991 г., правовыми нормами, вытекающими из гл. 40 «Перевозка», гл. 41 «Транспортная экспедиция», гл. 47 «Хранение», гл. 49 «Поручение», гл. 51 «Комиссия», гл. 52 «Агентирование», гл. 37 «Подряд» ГК РФ, а также правилами ЮНКТАД/МТП для мультимодальных транспортных документов (документ МТП № 4810).

3. *Порядок расчетов.*

Вознаграждение Экспедитору выплачивается в виде процентов от суммы провозных платежей без учета НДС либо включается Экспедитором в форму расходной статьи в аккордную ставку перевозки (если партнеры сотрудничают давно и доверяют друг другу). Также в данной статье фиксируются штрафные санкции Заказчика в случае несоблюдения сроков выплаты вознаграждения.

4. *Страхование* груза лежит на Заказчике. Экспедитор страхует только экспедиторские риски и по поручению Заказчика может выдавать заключения по качеству и составу страхования.

5. Таможенные операции.

Экспедитор может участвовать в таможенном оформлении (очистке и декларировании) груза, что должно быть согласовано в договоре с указанием порта таможенного режима.

6. Общая авария.

На Экспедитора возлагается обязанность оформления аварийной подписки (бонда) на груз Заказчика и участие в регулировании расходов общей аварии.

7. Претензии и иски к Экспедитору могут быть предъявлены только в случае несоблюдения или недобросовестного соблюдения договора экспедиции в письменной форме с приложением к удостоверяющим недостатку, утрату, повреждение груза оригиналов документам. Также необходимо оговорить сроки подачи претензий, сроки и условия их удовлетворения.

8. Арбитраж (стандартна).

9. Прочие условия и реквизиты сторон.

Таким образом, рассмотренный порядок и договорное обеспечение взаимодействия участника ВЭД с транспортными фирмами — посредниками и перевозчиками — свидетельствуют о возможностях их варьирования и совмещения функций транспортного обеспечения ВЭД в рамках одной или нескольких транспортных компаний.

3. Схема взаимоотношений предприятия со страховыми компаниями в ВЭД

Осуществление ВЭД, как отмечалось ранее, сопряжено с возникновением различного рода рисков. Поэтому предприятия — участники ВЭД вынуждены осуществлять страхование внешнеторговых грузов, экспортных кредитов, рисков, связанных с инвестициями, ответственностью перевозчиков.

Схема взаимоотношений участника ВЭД со страховой компанией (СК) по страхованию внешнеторговых грузов состоит из нескольких этапов (рис. 10.5).

На *первом этапе* экспортер (импортер), в обязательства которого входит страхование груза (в соответствии с базисными условиями поставки), обращается в выбранную им СК с письменным заявлением, в котором указываются его намерения, сведения о характере груза и способе его перевозки, страховая сумма, маршрут перевозки, вид транспорта и условия страхования. В ходе переговоров, предшествующих заключению договора, СК знакомит страхователя с условиями страхования, из которых последний выбирает то, которое его устраивает.

Наибольшее распространение в практике ВЭД российских предприятий получили приведенные ниже условия Страхового акционер-



Рис. 10.5. Схема проведения страхования внешнеторговых грузов

ного общества «Ингосстрах», основанные на международных правилах страхования Института Лондонских страховщиков:

1) *с ответственностью за все риски*. По договору страхования в данном случае возмещаются:

а) убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, происшедшие по любой причине, кроме случаев, поименованных особо;

б) убытки, расходы и взносы по общей аварии, понесенные вследствие произведенных намеренно и разумно чрезвычайных расходов или пожертвований в целях списания судна;

в) все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза, а также по уменьшению размера убытка.

Это условие применяется обычно при страховании генеральных грузов, т.е. таких, которые подвержены не только утрате, но и порче и повреждению;

2) *с ответственностью за частную аварию*. По договору страхования в этом случае возмещаются:

а) убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие стихийных бедствий, крушения и столкновения транспортных средств между собой и с неподвижными и подвижными предметами;

б) убытки вследствие пропажи судна или самолета без вести;

в) убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, выгрузке и укладке груза;

г) убытки, расходы и взносы по общей аварии;

д) все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза, а также по уменьшению размера убытка.

Данное условие применяется чаще всего при морском страховании грузов, перевозимых в трюмах;

3) *без ответственности за повреждения, кроме случаев, перечисленных в п. 2.*

Данное условие применяется к навалочным, насыпным и наливным грузам, которые в процессе перевозки можно утратить полностью или частично, но сложно повредить.

Страхователь в свою очередь предоставляет страховщику всю информацию, необходимую для оценки риска. В случае непредоставления этой информации СК имеет все основания отказаться от заключения договора. Кроме того, страховщик перед заключением договора изучает груз, определяет его состояние.

На *втором этапе* заключается договор страхования внешнеторговых грузов (карго-страхования), который содержит:

1) преамбулу, включающую дату, место заключения договора, фирменные наименования сторон, а также определение сторон как контрагентов;

2) общие положения со ссылкой на правовые акты, регулирующие взаимоотношения сторон по договору страхования: гл. 48 ГК РФ, Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»;

3) предмет договора, в качестве которого выступает страхование грузов страхователем согласно прилагаемой описи, являющейся неотъемлемой частью контракта. Здесь указываются условия страхования, страховая сумма, объявляемая страхователем, вид транспортировки, род упаковки, число мест и вес груза, условие о перевозке товара по определенному маршруту с указанием пунктов отправления и назначения, перегрузки и хранения;

4) размер страховой премии и порядок ее внесения, где фиксируются ставки вознаграждения, выплачиваемого страхователем страховщику за принятые на себя риски (как правило, до 1% от объявленной страховой суммы), а также указываются сроки вступления договора в силу (например, с момента первого взноса) и сроки начала и оконча-

ния ответственности страховщика (например, с момента принятия груза перевозчиком в пункте отправления в течение всей перевозки);

5) обязанности сторон.

В обязанности Страховщика входит:

а) ознакомление страхователя с правилами страхования;
б) учет при выплате страхового возмещения усилий страхователя по уменьшению риска наступления страхового случая;

в) выплата страхового возмещения;

г) перезаключение договора страхования в случае изменения степени риска;

д) соблюдение конфиденциальности об имущественном положении Страхователя.

Обязанности Страхователя включают в себя:

а) информирование Страховщика обо всех известных ему обстоятельствах для оценки страхового риска;

б) оплата страховой премии;

в) принятие всех возможных мер по уменьшению и предотвращению возможного ущерба застрахованного груза;

г) предъявление претензий при наступлении страхового случая виновному лицу либо сообщение в компетентные органы о его наступлении с получением необходимых документов, доказывающих наступление страхового случая и ущерб, нанесенный грузу.

Здесь же описываются правовые последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами обязательств по договору;

б) порядок и условия осуществления страховых выплат, где указывается перечень документов и сроки, по которым происходит страховое возмещение. Как правило, к этим документам относят:

- оригинал страхового полиса;

- оригиналы перевозочных документов (коносаментов, авиа-, железнодорожных, автотранспортных);

- копии претензий, направленных перевозчику;

- оригиналы или надлежаще оформленные копии товаросопроводительных документов (спецификаций, упаковочных листов, сертификатов качества и т.п.);

- оригиналы коммерческих актов, актов экспертиз, совместных актов сдачи-приемки груза;

- иные документы, составленные по обычаям делового оборота и относящиеся к страховому случаю;

7) суброгационные требования предполагают фиксацию передачи Страхователем Страховщику при наступлении страхового случая и после выплаты последним страхового возмещения права требования возмещения убытков с третьих лиц, виновных в причинении ущерба;

- 8) дополнительные условия, предусматривающие возможность изменения страховых сумм и взносов;
- 9) срок действия договора;
- 10) порядок разрешения спора в арбитражном суде;
- 11) прочие условия и реквизиты сторон.

Иногда в договор страхования включается *оговорка о франшизе*, предполагающая, что определенная часть убытков Страхователя не подлежит возмещению Страховщиком, устанавливается в виде определенного процента стоимости застрахованного имущества.

В доказательство заключения договора карго-страхования выдается *страховой полис*, подписанный Страховщиком, в котором отражаются основные условия страхования, зафиксированные в договоре.

В случаях если требуется систематически страховать партии грузов, причем условия страхования для разных партий идентичны, а различаются только объекты страхования, страховая сумма и страховой платеж, то заключается *генеральный договор (полис) страхования грузов*. После отправки груза Страхователь направляет Страховщику заявление о его отправке.

Этап исполнения договора страхования груза связан с наступлением страхового случая, т.е. свершившегося события, предусмотренного договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести выплату страхового возмещения. При наступлении страхового случая Страхователь предоставляет Страховщику всю необходимую информацию (чаще всего письменную) об ущербе (незамедлительно, в трехдневный срок), а также документы, подтверждающие наличие страхового случая (протокол о дорожно-транспортном происшествии, коммерческий акт и т.п.). При этом Страхователь обязан принять необходимые меры, разумные и доступные в сложившихся обстоятельствах, по предотвращению и уменьшению ущерба по грузу.

Страховщик в свою очередь проводит осмотр и обследование застрахованного груза, после чего выплачивает страховое возмещение. Для определения размера ущерба используются акты осмотра груза, экспертизы, оценки и другие документы, а также счета на произведенные расходы.

В целом в ходе описанного взаимодействия участника ВЭД со страховыми компаниями обе стороны извлекают экономический эффект:

- а) Страхователь:
 - получает от страховщика возмещение на груз в минимальные сроки;
 - освобождается от необходимости ведения исково-претензионной работы с перевозчиком;

- получает полную фактическую стоимость поврежденного или утраченного груза;
 - получает возмещение условия форс-мажора;
- б) Страховщик получает страховую премию, хотя вероятность утраты груза невелика.

4. Взаимодействие участника ВЭД с таможенными брокерами

Осуществление ВЭД сопряжено с таможенным оформлением внешнеторговых грузов. Их декларирование может производиться как самим лицом, перемещающим товар через границу — экспортером (импортером), так и таможенным брокером. В Российской Федерации второй вариант более распространен.

Таможенный брокер — коммерческая организация, созданная в соответствии с законодательством Российской Федерации, являющаяся юридическим лицом и получившая лицензию Государственного таможенного комитета РФ на осуществление деятельности в качестве таможенного брокера.

Таможенный брокер выполняет следующие операции по таможенному оформлению:

- декларирование товаров;
- представление таможенному органу необходимых документов и дополнительных сведений;
- предъявление декларируемых товаров;
- обеспечение уплаты таможенных платежей, НДС и акцизов;
- прочие операции, необходимые для таможенного оформления и контроля.

Отношения участника ВЭД и таможенного брокера строятся на основе договора на возмездное оказание услуг по таможенному оформлению товаров и транспортных средств, а также на выполнение других операций в области таможенного дела.

В договор входят следующие статьи:

1. *Преамбула* с фиксацией сторон договора.

2. *Предмет договора*, где Клиент поручает Таможенному брокеру осуществить одну или несколько операций по таможенному оформлению товаров от своего имени, но за счет Клиента.

3. *Права и обязанности сторон*.

3.1. Права и обязанности Таможенного брокера.

3.1.1) Обязанности Таможенного брокера:

а) подача по установленной форме и в установленные сроки заявления, точных сведений о товарах и транспортных средствах Клиента, об их таможенном режиме и других сведений, необходимых для таможенных целей;

б) предъявление по требованию таможенного органа Российской Федерации декларируемых товаров и транспортных средств, документов и дополнительных сведений, необходимых для таможенных целей;

в) присутствие по требованию таможенного органа Российской Федерации при таможенном оформлении товаров и транспортных средств Клиента и оказание содействия должностным лицам российских таможенных органов в производстве таможенного оформления;

г) осуществление по требованию таможенного органа Российской Федерации за счет Клиента транспортировки, взвешивания или иного определения количества товаров, погрузки, выгрузки, перегрузки, исправления поврежденной упаковки, вскрытия упаковки либо перепакровки товаров и транспортных средств Клиента, подлежащих таможенному оформлению, а также вскрытия помещений, емкостей и других мест, где могут находиться такие товары и транспортные средства;

д) правильное исчисление таможенных платежей, их уплата за счет авансированных средств Клиента в сроки, установленные действующими федеральными законами РФ, а также нормативными актами ГТК России и Министерства финансов РФ;

е) обеспечение совместимости используемых Таможенным брокером средств автоматической обработки информации и программных продуктов со средствами автоматической обработки информации и программными продуктами, используемыми российскими таможенными органами;

ж) незамедлительное информирование таможенных органов Российской Федерации о любых обнаруженных изменениях, уничтожении, повреждении или утрате средств таможенной идентификации, повреждениях тары и упаковки, несоответствии товаров сведениям, заявленным о них в транспортных, коммерческих и иных документах, и тому подобных обстоятельствах, имеющих отношение к таможенному делу;

з) проверка полномочий Клиента в отношении товаров и транспортных средств, подлежащих декларированию, и информирование о возникающих вопросах при проведении таможенных процедур, изменении порядка таможенного оформления в целях сокращения его сроков;

3.1.2) Таможенный брокер вправе:

- присутствовать при таможенном оформлении товаров и транспортных средств Клиента, взятии проб и образцов товаров должностными лицами таможенных органов Российской Федерации в целях таможенного оформления таких товаров в порядке, предусмотренном таможенным законодательством РФ;

- производить под таможенным контролем осмотр товаров и транспортных средств Клиента, их взвешивание и иное определение

количества, а также с разрешения таможенного органа брать пробы и образцы товаров;

- знакомиться с результатами проведенного таможенными органами исследования (экспертизы) взятых проб и образцов товаров Клиента;

- проводить исследование (экспертизу) взятых проб и образцов товаров либо обеспечивать проведение такого исследования (экспертизы) в соответствии с законодательством РФ за счет Клиента;

- выполнять под контролем таможенных органов Российской Федерации отдельные действия, относящиеся к компетенции этих органов (осуществление идентификации товаров и транспортных средств, изменение, удаление или уничтожение средств идентификации и др.), в порядке, устанавливаемом ГТК РФ;

- требовать от Клиента представления документов и сведений, необходимых для таможенных целей, в том числе содержащих информацию, составляющую коммерческую, банковскую или иную охраняемую законом тайну либо являющуюся конфиденциальной информацией, и получать такие документы и сведения в сроки, обеспечивающие соблюдение требований таможенного законодательства РФ;

- предоставлять льготы в отношении цены и иных условий договора;

- совершать иные действия, предусмотренные нормативными актами ГТК РФ.

3.2. Права и обязанности Клиента:

3.2.1) права Клиента:

- запрашивать и получать у Таможенного брокера оперативную информацию о таможенном оформлении товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации;

- присутствовать при таможенном оформлении;

- передавать Таможенному брокеру в залог товарно-материальные ценности, предоставлять гарантию или оформлять поручительство, если Таможенным брокером осуществляется самостоятельное финансирование (на возвратной основе) процедуры таможенного оформления;

3.2.2) обязанности Клиента:

- предоставлять Таможенному брокеру до поступления товаров и транспортных средств в пункт таможенного оформления сведений в письменной форме, а также документов, необходимых для осуществления государственного таможенного контроля с указанием достоверных сведений;

- возмещать таможенному брокеру все расходы, связанные с декларированием товаров и транспортных средств, при их таможенном

оформлении. Расходы Таможенного брокера должны быть документально подтверждены и обоснованы;

- оплатить в соответствии с выставленным Таможенным брокером счетом все платежи, которые должны быть оплачены таможенным органам в качестве таможенных платежей и сборов и за услуги по таможенному оформлению, до начала производства Таможенным брокером работ по таможенному оформлению товаров и транспортных средств;

- своевременно предоставлять Таможенному брокеру необходимую информацию и документы для исполнения последним своих обязательств.

4. *Порядок расчетов* предусматривает, как правило, авансирование Клиентом финансовых средств на счет Таможенного брокера для выполнения им своих обязательств по таможенному оформлению и в счет оплаты его услуг. Здесь же предписываются штрафные санкции за неплату или несвоевременную оплату счетов Таможенного брокера.

5. *Порядок исполнения Таможенным брокером поручений клиента*, который предполагает передачу клиентом до начала таможенного оформления Таможенному брокеру заверенных копий следующих документов:

- устава предприятия (организации);
- свидетельства о государственной регистрации;
- справки из налоговой инспекции о присвоении предприятию (организации) ИНН;
- справки органов статистики о присвоении кодов ОКПО, ОКОНХ и др.;
- справки (-у) из банка (-ов), обслуживающего (-их) расчетные счета предприятия (организации), о наличии расчетных счетов и их номерах;
- справки (-у) из банка (-ов), обслуживающего (-их) валютные счета предприятия (организации), о наличии валютных счетов и их номерах;
- других документов, перечень которых определяется требованиями действующего таможенного, налогового и гражданского законодательства Российской Федерации (контракт международной купли-продажи, справка банка о расчетах через валютный счет российской фирмы, паспорт сделки).

Таможенный орган для сверки может затребовать оригиналы всех вышеуказанных документов, а также оригиналы:

- товаротранспортных накладных;
- счетов-фактур (инвойсов);
- документов контроля доставки товара или *Cornet TIR*;

- сертификата безопасности на каждую оформляемую партию товара (если оформление такового предусмотрено нормативными актами);
- документов, подтверждающих соблюдение мер нетарифного и тарифного регулирования (лицензии, разрешения, классификационное решение и т.д.) и разрешений помещения под соответствующий таможенный режим, если такое необходимо;
 - акта экспертизы, если есть необходимость;
 - сертификата происхождения товара;
 - классификационного решения Федеральной таможенной службы РФ или другого таможенного учреждения (в случае необходимости).

В этой статье также оговаривается график работы Таможенного брокера и распорядок его работы.

6. *Обеспечение конфиденциальности* — обязательство неразглашения информации, полученной от клиента, и ее использование только для целей таможенного оформления.

7. *Форс-мажор*.

8. *Разрешение споров*. Здесь оговариваются вопросы, по которым могут возникнуть споры, а также сроки подачи претензий и их содержание. В случае если стороны не могут разрешить спор путем переговоров, должно быть указано место его разрешения.

9. *Дополнительные условия*, где оговаривается возможность передачи обязательств по договору третьим лицам, а также обязательность нотариального заверения договора, содержится оговорка об освобождении Таможенного брокера от ответственности при выявлении таможенными органами Российской Федерации случаев совершения Клиентом контрабанды или иных преступлений в сфере таможенного дела, а также нарушений таможенных правил, в том числе при производстве проверки его финансово-хозяйственной деятельности, а также если Клиент сообщил заведомо ложные сведения (даже если они были совершены в устной форме) при оформлении таможенных или иных документов.

10. *Порядок заключения, изменения и расторжения договора*.

11. *Юридические адреса и реквизиты сторон*.

Таким образом, таможенный брокер является представителем интересов участника ВЭД в таможенных органах, прибегая к услугам которого предприятие экономит время. Кроме того, работая через таможенного посредника, имеющего лицензию на брокерскую деятельность и определенные профессиональные знания, можно избежать ошибок, которые могли бы привести к прямым материальным потерям.

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризуйте классификацию валютных операций.
2. Опишите последовательность взаимодействия участника ВЭД с КБ.
3. Каков порядок открытия валютного счета в КБ резидентом РФ?
4. Какие документы включает досье?
5. Что представляют собой паспорт сделки; грузовая таможенная декларация; учетная карточка; карточка платежа; ведомость банковского контроля?
6. Какие транспортные операции обеспечивают реализацию внешнеэкономических сделок?
7. Назовите виды транспортных посредников.
8. Опишите схему взаимодействия участника ВЭД с транспортными фирмами при осуществлении международной перевозки грузов.
9. Охарактеризуйте структуру договора международной перевозки грузов автомобильным, авиа- и железнодорожным транспортом.
10. В чем особенности договорного обеспечения международной перевозки морским транспортом?
11. Охарактеризуйте структуру договора транспортного экспедирования.
12. Опишите схему взаимодействия участника ВЭД со страховой компанией при страховании внешнеэкономических грузов.
13. Назовите условия страхования грузов.
14. Охарактеризуйте структуру договора страхования внешнеэкономических грузов.
15. Охарактеризуйте структуру договора участника ВЭД с таможенным брокером.

Глава 11. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

1. Методика и показатели оценки эффективности внешнеторговой деятельности предприятия
- 2. Особенности оценки экономической эффективности создания КОИИ

1. Методика и показатели оценки эффективности внешнеторговой деятельности предприятия

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению ВЭД предприятий может производиться с использованием различных методов — факторного, экспертного, расчетного и др. Рассмотрим некоторые из них.

Достаточно распространен в мировой практике *факторный подход*, сущность которого заключается в поиске факторов, влияющих на эффективность ВЭД, и установлении с использованием математического инструментария взаимосвязи между выявленными факторами и результатом развития ВЭД предприятия.

Среди факторов эффективности ВЭД могут быть выделены:

- 1) факторы, отличающие участников ВЭД от предприятий, работающих только на внутреннем рынке;
- 2) внешние факторы (государственные стимулирующие программы развития экспорта, поощрения иностранных инвестиций и т.п.);
- 3) факторы, связанные с поведением фирмы (маркетинговая ориентация фирмы, целеустремленность менеджмента и т.д.).

Все факторы можно также разделить на внутренние, контролируемые предприятием, и внешние, неконтролируемые им.

К первой группе относятся:

- технические характеристики предприятия и производства. Для воздействия на эти факторы требуется приобретение новых активов: например, строительство новых производственных мощностей за границей или закупка нового оборудования для адаптации продукции;
- методики и технологии работы, например, введение новых технологий, повышение количественного и качественного уровня информации о ВЭД на основе имеющихся и новых источников, что прямо воздействует и на вышеназванные факторы;
- психологические аспекты коллектива и управления. Воздействие на эти факторы требует изменения ценностей, поведенческих установок, технологий принятия решения, что оказывает влияние непосредственно на ранее указанные факторы (на методологию и технологию работы) и опосредованно (на технические характеристики предприятия и производства).

Кроме того, для практических исследований ВЭД российских предприятий особое значение будут иметь факторы второй группы — внешние факторы, связанные с российской спецификой:

- различия в деловой культуре;
- особенности (неблагоприятность) российского делового климата;
- недостаточный международный опыт у менеджеров предприятий — участников ВЭД;
- незнание сотрудниками отделов ВЭД большинства предприятий иностранных языков на таком уровне, который достаточен для ведения переписки;
- значительные временные и транзакционные издержки;
- специфика российского менталитета;
- отсутствие у российских экспортеров традиционных связей с иностранными контрагентами;
- особенности российского валютного законодательства;
- отличие внутренних российских цен на некоторые ресурсы производства от мировых цен;
- негативный имидж России и продукции российских экспортеров в мире.

Факторный подход, в основе которого лежат экономико-математические модели, позволяющие определить степень воздействия выделенных факторов на эффективность того или иного вида ВЭД предприятия, не используется в практике предприятий, так как, с одной стороны, большинство российских предпринимателей не обладают достаточным опытом и знаниями в сфере их применения, а с другой — пока еще недостаточен статистический ряд для получения верифицированных результатов.

На практике самым простым способом определения эффективности ВЭД является расчет различных показателей экономической эффективности на основе соизмерения достигаемых экономических результатов с затратами ресурсов на их достижение.

На уровне предприятий и иных хозяйствующих субъектов под *экономической эффективностью внешнеэкономических операций* понимается степень увеличения дохода от них, получаемая либо как разница, либо как частное между результатами и затратами на их реализацию.

Система показателей экономической эффективности ВЭД делится на две группы:

- 1) *показатели эффекта*, определяемые как абсолютные величины и выражаемые в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами;

2) *показатели эффективности*, определяемые на основе отношения результатов к затратам; как правило, выражаются в относительных единицах: процентах (%), долях единицы и др. [2]

При расчете этих показателей важно соблюдать следующие принципиальные методологические положения:

- вести наиболее полный учет всех составляющих затрат и результата, что позволит избежать искажения выводов об оценке эффективности того или иного мероприятия, решения;
- проводить сравнение с базовым вариантом. За базовый вариант может быть принято положение дел до принятия решения, один из вариантов принятия решения или состояние дел на рынке, у конкурента. Неправильный выбор базы сравнения также может привести к искажению оценок;
- приводить затраты и результаты в сопоставимый вид, например, по объему, качеству, обязательно по времени и другим параметрам.

Рассмотрим общие положения и методику расчета показателей эффективности применительно к различным видам операций на внешнем рынке, в частности методику определения эффективности экспортных, импортных и внешнеторговых операций, разработанную на основе методик, предлагаемых фирмой «Внешконсалт» (Украина), российскими учеными Е.А. Миролубовой, О.П. Матвеевой, Л.Е. Стровским и др. [2, 7, 11, 16].

При экспорте товаров издержки предприятия включают в себя:

- *себестоимость экспортируемого товара* — затраты на производство экспортного товара предприятием;
- *транспортно-экспедиторские расходы* — расходы на транспортировку товаров, которые несет предприятие-экспортер (зависят, как уже говорилось ранее, от базисных условий поставки ИНКОТЕРМС);
- *прочие расходы* — на заключение сделки, страхование товара, платежно-расчетные операции, таможенные пошлины и сборы при перевозке товара через таможенную границу и т.д.

Таким образом, *экспортные затраты (ЭЗ)* равны сумме себестоимости товара, транспортно-экспедиторских и прочих расходов.

Экспортный доход (ЭД) — это валютная выручка, поступившая на расчетный счет предприятия в рублевом эквиваленте.

Для того чтобы экспорт товара был эффективен, необходимо:

- чтобы экспортный доход превышал экспортные затраты ($ЭД > ЭЗ$);
- экспортная прибыль (ЭП) превышала внутреннюю прибыль (ВП) предприятия от продажи товара внутри страны. Экспортная прибыль равна экспортному доходу за вычетом экспортных затрат, а внутренняя прибыль — внутреннему доходу ($ВД$) за вычетом себестоимости

товара (C_T). При этом $ВД$ — это рублевая выручка (B_{p2}) от продажи товара, предназначенного на экспорт, на внутреннем российском рынке.

Исходя из приведенных рассуждений, можно ввести следующие количественные показатели эффективности экспорта:

1) *базовый коэффициент эффективности экспорта* ($K_{эб}$):

$$K_{эб} = \frac{B_{p2}}{C_T + T_p + П_p},$$

где T_p — транспортно-экспедиторские расходы;

$П_p$ — прочие расходы.

Если $K_{эб} > 1$, то экспорт эффективен. Чем выше указанный коэффициент, тем выше эффективность экспорта;

2) *альтернативный коэффициент эффективности экспорта* ($K_{эа}$):

$$K_{эа} = \frac{B_{p2} - C_T - T_p - П_p}{B_n - C_T},$$

где B_n — внутренняя выручка (выручка от продажи товара внутри страны).

Если $K_{эа} > 1$, экспорт эффективен.

Таким образом, для определения эффективности экспорта необходимо рассчитать оба коэффициента и сопоставить их:

а) если $K_{эб} > 1$ и $K_{эа} > 1$, экспорт товара эффективен;

б) если $K_{эб} < 1$, а $K_{эа} < 1$, то экспорт неэффективен, так как экспортные затраты превышают экспортный доход;

в) если $K_{эб} > 1$, а $K_{эа} < 1$, то экспорт неэффективен, так как прибыль от продажи товара внутри страны будет выше, чем от его экспорта;

г) если $K_{эб} < 1$ и $K_{эа} < 1$, то экспорт товара неэффективен;

д) помимо коэффициентов эффективности экспорта может быть рассчитан показатель *эффекта экспорта* ($П_{ээ}$), который определяется следующим образом:

$$П_{ээ} = O_{эф} + B_p - ЭЗ, \quad (11.1)$$

где $O_{эф}$ — 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.;

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

$ЭЗ$ — 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.

Для оценки эффективности использования экспортного потенциала предприятий и их ВЭД могут быть использованы такие показатели, как:

1) *доля экспорта в общем объеме продаж предприятия* — это отношение объема экспортных поставок к общему объему реализации, выраженное в процентах, указывающее на уровень экспортной ориентации предприятия, внешнего спроса на производимые им товары;

2) *доходность экспортных операций* — отношение прибыли, полученной в результате проведения экспортных операций предприятия, к реальному объему экспортных поставок. В случае снижения числителя и увеличения знаменателя можно говорить о заражении «голландской болезнью», когда физические объемы экспорта растут, а стоимостные сокращаются;

3) *устойчивость позиций предприятия на внешнем рынке*, которая может быть охарактеризована расчетом нескольких показателей:

- соотношением реального объема поставок продукции на экспорт с числом покупателей, что в случае роста данного показателя при неизменном значении знаменателя можно рассматривать как повышение устойчивости экспортной деятельности предприятия за счет наличия крупных партнеров по бизнесу;

- соотношением числа полученных заказов с числом визитов торговых партнеров (заключенных соглашений), что может характеризовать привлекательность условий, создаваемых данным предприятием для партнеров по бизнесу, а также производимой им продукции;

- соотношением числа жалоб и рекламаций к числу постоянных торговых партнеров. Чем меньше данный показатель, тем устойчивее позиции предприятия на внешнем рынке и, соответственно, тем более эффективна его внешнеторговая деятельность;

4) *динамика поставок на экспорт*, которая может быть рассчитана как отношение объема поставок на экспорт за данный период к объему поставок за предыдущий период. Величина отношения зависит от показателей, отражающих внутреннее финансово-экономическое состояние предприятия, и от внешних факторов, связанных с изменением рыночной конъюнктуры, — спроса, предложения, цен, с регулирующим воздействием органов государственной власти и международных организаций, с политической обстановкой в мире и в стране и т.п.

В операциях импорта товаров предприятие стремится выгодно закупить товары за рубежом с целью их дальнейшего использования в своей стране. В связи с этим большое значение имеет предназначение товаров: либо для последующей продажи на территории Российской Федерации, либо для применения в собственном производственном цикле.

В случае импорта товаров для перепродажи предприятие оплачивает стоимость товара — контрактную цену импортируемого товара, несет транспортно-экспедиторские и прочие расходы.

Импортные затраты (*ИЗ*) равны сумме стоимости товара, транспортно-экспедиторских и прочих расходов.

Импортный доход (*ИД*) — это выручка от реализации импортируемого товара на внутреннем рынке страны.

Импорт товара выгоден тогда, когда *ИД* превышает *ИЗ*. Кроме того, если импортная прибыль (эффект от импорта) превышает *внутреннюю прибыль* (определяется как разница внутреннего дохода и внутренней стоимости товара), то импортировать товары выгодно. Так как цены на импортный и отечественный аналогичный товар предполагаются одинаковыми, импортный доход равен внутреннему доходу, а внутренняя стоимость — это оптовая цена на данный товар внутри страны.

При импорте товаров для собственных нужд ситуация усложняется, так как необходимо учитывать доход, получаемый предприятием от использования импортируемого товара, а также расходы на его эксплуатацию. Таким образом, доход от такого импорта равен рублевой выручке от продажи товаров, произведенных с использованием этих товаров (без расходов на реализацию).

Затраты на обслуживание импортируемых товаров — это сумма стоимости сырья и энергии, затраты на обслуживание и рабочую силу.

В случае если товары, импортируемые для собственных нужд, представлены не оборудованием, а сырьем, комплектующими, деталями, необходимо в качестве затрат и дохода взять доли, приходящиеся на них в общих затратах и доходах от производства продукции с использованием импортируемых товаров.

Доход от использования импортированных товаров прибавляется к *ИД*, а затраты на их обслуживание в процессе производства — к *ИЗ*.

Рассмотрим коэффициенты, отражающие эффективность импортных операций предприятия:

1) базовый коэффициент импорта товаров для перепродажи ($K_{\text{бпт}}$):

$$K_{\text{бпт}} = \frac{B_{\text{вн}}}{C_{\text{и}} + T_{\text{р}} + P_{\text{р}}},$$

где $B_{\text{вн}}$ — внутренняя выручка от продажи импортируемого товара;

$C_{\text{и}}$ — стоимость импортируемого товара;

$T_{\text{р}}$ — транспортно-экспедиторские расходы;

$P_{\text{р}}$ — прочие расходы.

Если $K_{\text{бпт}} > 1$, импорт товара эффективен;

2) альтернативный коэффициент импорта товаров для перепродажи ($K_{\text{апт}}$):

$$K_{\text{имп}} = \frac{B_{\text{в}} - C_{\text{и}} - T_{\text{р}} - \Pi_{\text{р}}}{B_{\text{в}} - C_{\text{в}}},$$

где $C_{\text{в}}$ — стоимость отечественного товара, аналогичного импортируемому.

Если $K_{\text{имп}} > 1$, импорт товара эффективен;

3) базовый коэффициент эффективности импорта товаров для собственного производства ($K_{\text{бсп}}$):

$$K_{\text{бсп}} = \frac{B_{\text{сп}}}{C_{\text{и}} + T_{\text{р}} + \Pi_{\text{р}} + \mathcal{E}_{\text{сп}}},$$

где $B_{\text{сп}}$ — выручка от использования товара для собственного производства;

$\mathcal{E}_{\text{сп}}$ — затраты на использование товара для собственного производства.

Если $K_{\text{бсп}} > 1$, то импорт товаров для собственного производства эффективен;

4) альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров для собственного производства ($K_{\text{всп}}$):

$$K_{\text{всп}} = \frac{B_{\text{сп}} - C_{\text{и}} - T_{\text{р}} - \Pi_{\text{р}} - \mathcal{E}_{\text{сп}}}{B_{\text{сп}} - C_{\text{в}} - \mathcal{E}_{\text{сп}}}.$$

Если $K_{\text{всп}} > 1$, импорт товара эффективен;

5) экономический эффект импорта товаров для собственного производства ($\mathcal{E}_{\text{эисп}}$) может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{эисп}} = ИЗ - ЦП_{\text{имп}}, \quad (11.2)$$

где $ИЗ$ — полные затраты на приобретение (изготовление) и использование продукции, альтернативной импортной, руб.;

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

$$ЦП_{\text{и}} = C_{\text{т}} + \mathcal{E}_{\text{ри}},$$

где $C_{\text{т}}$ — 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.;

$\mathcal{E}_{\text{ри}}$ — 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.

Если $Ц_{\text{и}} > ИЗ$, то абсолютное значение этого показателя говорит о 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 аналогичной ей отечественной.

Если предприятие занимается экспортом и импортом одновременно, то для оценки его работы на внешнем рынке за определенный период могут быть рассчитаны интегральные показатели эффективности внешнеторговой деятельности:

1) *базовый коэффициент эффективности внешнеторговой деятельности при условии импорта товаров для собственного производства и экспорта произведенной продукции* ($K_{втб(сп)}$):

$$K_{втб(сп)} = \frac{B_{рз} + B_{тсп}}{C_{т} + T_{рзи} + П_{рзи} + Z_{тсп} + C_{и}}$$

где $B_{рз}$ — выручка от экспорта, руб.;

$B_{сп}$ — выручка от использования товара для собственного производства;

$Z_{сп}$ — затраты на использование товара для собственного производства;

$C_{т}$ — себестоимость товара;

$C_{и}$ — стоимость импортируемого товара;

$T_{р}$ — транспортно-экспедиторские расходы при экспорте и импорте;

$П_{р}$ — прочие расходы при экспорте и импорте.

Если $K_{втб(сп)} > 1$, то внешнеторговая деятельность эффективна;

2) *альтернативный показатель эффективности внешнеторговой деятельности при условии импорта товаров для собственного производства и экспорта произведенной продукции* ($K_{вта(сп)}$):

$$K_{вта(сп)} = \frac{(B_{рз} - C_{т} - T_{рз} - П_{рз}) + (B_{тсп} - C_{и} - T_{ри} - П_{ри} - Z_{тсп})}{(B_{в} - C_{т}) - (B_{тсп} - C_{в} - Z_{тсп})}$$

где $B_{в}$ — внутренняя выручка (выручка от продажи товара внутри страны);

$C_{в}$ — стоимость отечественного товара, аналогичного импортируемому.

Если $K_{вта(сп)} > 1$, внешнеторговая деятельность эффективна;

3) *базовый показатель эффективности внешнеторговой деятельности при импорте товаров для перепродажи* ($K_{втб(п)}$):

$$K_{втб(п)} = \frac{B_{рз} + B_{ви}}{C_{т} + T_{рзи} + П_{рзи} + C_{и}}$$

где $B_{ви}$ — внутренняя выручка от продажи импортируемого товара.

Если $K_{вта(n)} > 1$, то внешнеторговая деятельность эффективна;

4) *альтернативный показатель эффективности внешнеторговой деятельности при импорте товаров для перепродажи* ($K_{вта(n)}$):

$$K_{вта(n)} = \frac{(B_{рз} - C_{т} - C_{т} - П_{р}) + (B_{ви} - C_{и} - T_{р} - П_{р})}{(B_{в} - C_{т}) + (B_{ви} - C_{в})}$$

Если $K_{вта(n)} > 1$, то внешнеторговая деятельность эффективна;

5) *показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-импортной деятельности* $\mathcal{E}\mathcal{E}_{вт}$ может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{вт} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{э} + \mathcal{E}\mathcal{E}_{и}$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{э}$ — суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем экспортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени, и рассчитывается по формуле (11.1);

$\mathcal{E}\mathcal{E}_{и}$ — суммарный экономический эффект от импорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем импортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени (11.2).

Экономический смысл $\mathcal{E}\mathcal{E}_{вт}$ в том, что он показывает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

2. Особенности оценки экономической эффективности создания КОИИ

При выборе совместного предпринимательства как формы сотрудничества с иностранным контрагентом расчет показателей эффективности проводится по объекту в целом и отдельно для каждого предприятия с учетом следующих показателей:

- прибыли от реализации произведенной КОИИ продукции;
- балансовой чистой прибыли;
- годовой и среднегодовой рентабельности капитальных вложений в создание и развитие КОИИ;
- интегрального эффекта КОИИ (чистой текущей стоимости);
- внутренней нормы рентабельности затрат на создание и обеспечение деятельности КОИИ.

Прибыль от реализации продукции рассчитывается по формуле:

$$П_i = B_{ви} \cdot K + B_{и} - C_i$$

где P_t — прибыль от производства и реализации продукции КОИИ в год t ;

$B_{\text{вн}}$ — валютная выручка за вычетом валютных затрат на техническое обслуживание и ремонт изделий у зарубежных потребителей в год t ;

K — курс ЦБ РФ для пересчета соответствующей иностранной валюты к российскому рублю;

$B_{\text{вн}}$ — выручка от реализации продукции на внутреннем рынке России в t -м году;

C_t — полная себестоимость годового объема реализованной продукции в t -й год.

Таким образом, *интегральный эффект КОИИ* определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_n = \sum_{t=1}^T (ЧП_t + A_t - K_t) \cdot \lambda_t + ЛС_t,$$

где \mathcal{E}_n — показатель интегрального эффекта;

$ЧП$ — чистая прибыль КОИИ;

A_t — амортизационные отчисления в t -м году;

K_t — капитальные вложения в создание и развитие КОИИ в t -м году;

t — коэффициент приведения во времени;

$ЛС_t$ — ликвидационная стоимость предприятия;

T — число лет расчетного периода.

Показатель интегрального эффекта должен иметь положительное значение.

Экономическая целесообразность создания КОИИ в Российской Федерации определяется *эффектом от деятельности* по формуле:

$$\mathcal{E} = \sum_{t=1}^T (D_6 + П_{\text{рф}} - K_{\text{р}} - B_{\text{кр}} + B_{\text{вн}} + Y_{\text{рф}}) \cdot \lambda_t + (ЛС + A' + \Phi_{\text{рез}} + \Phi_{\text{раз}}) \cdot \gamma \cdot \lambda_t,$$

где D_6 — доходы от деятельности КОИИ, поступающие в российский бюджет;

$П_{\text{рф}}$ — прибыль российского участника КОИИ;

$K_{\text{р}}$ — кредиты, выданные КОИИ;

$B_{\text{кр}}$ — проценты и выплаты по кредитам, выданным КОИИ;

$Y_{\text{рф}}$ — вклад российского участника в уставный фонд КОИИ в t -м году;

A' , $\Phi_{\text{рез}}$, $\Phi_{\text{раз}}$ — израсходованная к концу первого года часть амортизационных отчислений, резервного фонда и фонда развития производства, науки и техники, соответственно;

γ — доля вклада российского партнера в уставный фонд КОИИ.

Прибыль КОИИ, перечисляемая российскому партнеру в году t , определяется по формуле:

$$P_{рф} = P_{рр} \cdot \gamma,$$

где $P_{рр}$ — прибыль КОИИ, подлежащая распределению.

Соответственно *сумма прибыли, перечисляемая иностранному участнику в t -ом году, определяется формулой:*

$$P_{ин} = P_{рр} \cdot (1 - \gamma),$$

где $P_{ин}$ — прибыль, перечисляемая иностранному участнику.

Среднегодовая рентабельность затрат на развитие КОИИ (внутренняя норма рентабельности) рассчитывается по формуле:

$$P_c = \frac{\sum_{t=1}^T P_{ин}}{K_{ин} \cdot T},$$

где P_c — среднегодовая рентабельность затрат.

Период окупаемости ($T_{ок}$) интегральных затрат за счет получаемой прибыли может определяться по формуле:

$$T_{ок} = \frac{K_t - P_t}{P_t}.$$

Таким образом, все показатели эффективности создания и деятельности КОИИ рассчитываются на основе так называемого потока наличности (кэш фло), определяемого притоком и оттоком денежных и материальных средств, с приведением во времени. При этом можно различать:

а) полную эффективность КОИИ, определяемую с учетом всех доходов и затрат до уплаты налогов, экспортных и импортных пошлин, других платежей, непосредственно не связанных с производственной деятельностью предприятия и реализацией его продукции;

б) чистую эффективность КОИИ, определяемую после уплаты всех налоговых и других платежей;

в) коммерческую эффективность КОИИ, характеризуемую соотношением финансовых результатов и затрат и сравнением ожидаемой рентабельности с требуемой нормой прибыли.

Соответственно критерием участия в создании и деятельности КОИИ является прежде всего положительный интегральный эффект — положительное сальдо накопленных реальных денег в расчетном периоде, в котором каждый участник осуществляет затраты и получает доходы.

Вопросы для самопроверки

1. В чем сущность подходов к оценке эффективности ВЭД: а) факторного; б) расчетного?
2. Перечислите факторы эффективности ВЭД.
3. Каким образом определяются показатели эффекта и показатели эффективности ВЭД?
4. На каких методологических положениях строится расчетный подход к оценке эффективности ВЭД?
5. Какие расходы учитывают при определении эффекта и эффективности: а) экспортных операций; б) операций по импорту товаров потребления и товаров производства?
6. Что представляет собой экспортный доход; импортный доход?
7. Какие условия должны выполняться, чтобы экспорт (импорт) был эффективным?
8. Приведите формулы расчета показателей: а) эффективности экспорта (импорта) внешней торговли; б) эффекта экспорта (импорта) внешней торговли.
9. Каковы методические основы определения эффективности совместного предпринимательства?
10. Какие показатели отражают эффективность совместного предпринимательства?

**Раздел III. КОНТРАКТ МЕЖДУНАРОДНОЙ
КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ КАК ОСНОВНОЙ
ДОКУМЕНТ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Содержание раздела III

Глава 12. Теоретические и нормативные правовые основы международных контрактов

Глава 13. Содержание условий внешнеторгового контракта

РАЗДЕЛ III. Контракт международной купли-продажи товаров как основной документ во внешнеэкономической деятельности

Глава 12. Теоретические и нормативные правовые основы международных контрактов

1. Сущность, структура, виды и функции международных контрактов • 2. Венская конвенция (1980 г.) о договорах международной купли-продажи товаров и ее значение • 3. ИНКОТЕРМС-2000 и его значение для заключения внешнеторговых контрактов • 4. Гражданский кодекс РФ как нормативный документ при заключении международных контрактов российскими участниками ВЭД • 5. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в Российской Федерации

1. Сущность, структура, виды и функции международных контрактов

Многообразные формы и виды ВЭД, о которых шла речь ранее, представлены различными видами международных договоров (табл. 12.1).

Для всех видов договоров, оформляющих различные отношения в ВЭД, роль базового выполняет договор международной купли-продажи товаров, в международной коммерческой практике называемый контрактом.

Контракт международной купли-продажи — основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортера в оговоренные сроки передать в собственность покупателя-импортера товары согласованного количества и качества и обязательство покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары.

Таблица 12.1

Виды договоров во внешнеэкономической деятельности

Форма ВЭД	Вид договора
Международная торговля товарами	<ul style="list-style-type: none">• контракт международной купли-продажи• бартерный контракт• компенсационные соглашения

Окончание табл. 12.1

Форма ВЭД	Вид договора
Международная торговля услугами	<ul style="list-style-type: none"> • договор подряда • договор поручения • договор комиссии • договор перевозки • договор консигнации • договор о материально-техническом обслуживании производства • договор о ремонте • договор об эксплуатации промышленных объектов • договор о сотрудничестве в сфере международного туризма
Международное производственно-техническое сотрудничество	<ul style="list-style-type: none"> • договор о международной производственной кооперации • соглашение о промышленном сотрудничестве • договор концессии • договор на сооружение крупных промышленных объектов • договор между сторонами, объединяющимися для осуществления конкретного проекта
Международный обмен объектами интеллектуальной собственности	<ul style="list-style-type: none"> • лицензионные соглашения (на изобретение, ноу-хау, товарный знак) • комбинированный международный договор о поставке оборудования и лицензий • международный договор о проектировании и строительстве промышленных объектов, содержащий лицензионную часть • договор о выполнении НИОКР
Международное инвестиционное сотрудничество	<ul style="list-style-type: none"> • лизинговые соглашения • кредитные соглашения • договоры о создании совместных предприятий • договоры о совместных инвестиционных проектах (программах)
Международные валютно-финансовые и кредитные отношения	<ul style="list-style-type: none"> • кредитные соглашения • договоры о корреспондентских отношениях между банками • договоры о валютно-кассовом обслуживании участников ВЭД с банками

Внешнеторговый контракт имеет следующие признаки:

- один из контрагентов по сделке — представитель иностранного государства;
- товар поставляется на зарубежную территорию;
- в процессе доставки от производителя (экспортера) к покупателю (импортеру) товар пересекает границы двух и более государств;
- контракт подписывается уполномоченными лицами, подписи которых заверяются печатями контрагентов.

Перечислим функции контракта международной купли-продажи товара:

- 1) юридически закреплять отношения между сторонами, придавая им характер обязательств;
- 2) определять порядок, последовательность и способы совершения сделок между партнерами;
- 3) предусматривать меры по обеспечению выполнения обязательств сторонами.

Контракты международной купли-продажи классифицируются по ряду критериев:

а) по продолжительности отношений между контрагентами различают *контракты разовые*, оформляющие единичную поставку одной стороной другой стороне согласованного между ними количества товара к определенной дате, и *контракты с периодической поставкой*, предусматривающие регулярные поставки согласованного количества товара на протяжении установленного срока;

б) в зависимости от формы оплаты различают *контракты с оплатой в денежной форме*, *с оплатой в товарной форме*, *со смешанной формой оплаты* (денежной и товарной);

в) в зависимости от разработчика контракты подразделяются на *индивидуальные*, текст которых разрабатывают контрагенты по сделке, руководствуясь соответствующими нормами международного и национального права, и *типовые*, представляющие примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме и сформулированных заранее с учетом торговых правил, обычаев, обыкновений. Типовые контракты разрабатываются международными экономическими организациями; ассоциациями и союзами производителей, экспортеров, предпринимателей; комитетами товарных бирж применительно к определенным товарам (например, к машино-технической продукции), видам услуг (например, инжиниринговым) или видам производственного и научно-технического сотрудничества. Как правило, типовой контракт состоит из двух частей — согласуемой и заполняемой партнерами (например, наименования сторон, количество, качество, цена, срок и место поставки товара) и унифицирован-

ной части (общих условий), которые остаются неизменными в каждом конкретном случае.

Контракт представляет собой совокупность взаимосвязанных условий.

Условие международного контракта — это пункт, параграф или статья договора, фиксирующая отдельные обязанности сторон по сделке.

Структура контракта международной купли-продажи товаров, как правило, включает в себя следующие статьи:

- преамбулу;
- предмет контракта (наименование товара);
- количество товара;
- качество товара;
- цену и общую стоимость;
- базисные условия поставки;
- сроки поставки;
- упаковку и маркировку;
- условия платежа;
- транспортные условия (порядок отгрузки);
- страхование;
- сдачу-приемку товара;
- гарантии;
- рекламации;
- штрафные санкции;
- форс-мажор;
- арбитраж;
- прочие условия.

Структура контракта, т.е. набор условий и их последовательность определяется характером сделки, видом товара, отношениями сторон и т.д. Например, при купле-продаже машин и оборудования в контракт включаются такие статьи, как «технические условия», «техническая документация», «гарантийный период», «послегарантийное обслуживание» и т.п. При купле-продаже товаров, требующих получения экспортных (импортных) лицензий, в контракт включается статья «лицензии». Можно привести и другие примеры.

Условия контракта классифицируются:

1) на *существенные*, невыполнение которых одной стороной дает право другой стороне расторгнуть контракт с возмещением ей всех потерь, последовавших в связи с расторжением контракта, и *несущественные*, при неисполнении или ненадлежащем исполнении которых одной стороной другая не имеет права отказаться от принятых обязательств, но вправе требовать надлежащего исполнения нарушенного условия и возмещения ущерба в соответствии со штрафными санкциями, зафиксированными в контракте;

2) *обычные*, которые, как правило, присутствуют в тексте контракта (например, арбитраж, форс-мажор и др.) и *специфические*, присущие только данному контракту (например, конфиденциальность, патентная оговорка и т.п.);

3) *юридические*, фиксирующие место и дату подписания контракта; наименование сторон; правомочность лиц, подписывающих контракт; санкции за ненадлежащее исполнение или неисполнение сторонами своих обязательств; условия прекращения контракта, арбитраж и коммерческие условия сделки — количество, качество товара и сумма контракта, валюта цены и платежа, порядок и сроки расчетов и др.

При разработке текста контракта необходимо исходить из определенных *методических принципов*, среди которых:

1) учет соответствующей нормативной правовой базы заключения международных договоров, выработанной мировым сообществом;

2) соблюдение национального законодательства в части порядка оформления международных сделок стран — контрагентов договора;

3) учет наличия типовых контрактов;

4) контракт — это система, в которой изменение одного из условий, например, увеличивающего обязанности экспортера, ведет к изменению других условий, в том числе обязанностей импортера, поэтому при составлении контракта применяется системный подход;

5) каждая сторона в контракте отстаивает свои интересы, но учитывает интересы другой стороны. Без компромиссов подписание контракта станет невозможным;

6) каждая из сторон должна учитывать ошибки как типичные, так и свои, допущенные в ранее заключенных контрактах.

2. Венская конвенция (1980 г.) о договорах международной купли-продажи товаров и ее значение

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров была разработана в 1980 г. Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) с целью унификации условий заключаемых сделок международной купли-продажи, а также создания единообразного регулирования заключения и исполнения договоров, позволяющего устранить существенные расхождения в национальном законодательстве.

Венская конвенция состоит из четырех частей, включающих 101 статью:

Часть I. Сфера применения и общие положения;

Часть II. Заключение договора;

Часть III. Купля-продажа товара;

Часть IV. Заключительные положения.

Краткое содержание Конвенции (часть III)

1. *Общие положения* (гл. I, ст. 25—29) содержат нормы, имеющие существенное значение, в частности:

- определение понятия существенного нарушения;
- о юридических последствиях задержки или ошибки в передаче сообщения либо его недостатки по назначению;
- о порядке оформления изменения договора.

2. *Обязательства продавца* (гл. II, ст. 30—52):

- поставка товара и передача документов;
- соответствие товара и права третьих лиц;
- средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом.

3. *Обязательства покупателя* (гл. III, ст. 53—65):

- уплата цены;
- принятие поставки;
- средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем.

4. *Переход риска* (гл. IV, ст. 66—70):

- момент перехода риска;
- правовые последствия наступления этого факта.

5. *Положения, общие для обязательств продавца и покупателя* (гл. V, ст. 71—84):

- понятие и порядок исчисления убытков, возмещение которых может быть потребовано при нарушении обязательств;
- право на получение процентов при просрочке платежа;
- принципы освобождения от ответственности;
- последствия расторжения договора;
- право на приостановление исполнения договора;
- обязанность по сохранению товара, принадлежащего другой стороне;
- право расторгнуть договор, если одна из сторон совершила его существенное нарушение, влекущее за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора.

6. *Условия качества и цены товара*:

- условие о предоставлении гарантии качества является исключительно предметом договорного согласования;
- условие о цене товара содержит положение о порядке определения цены на случай, когда в юридически действительно заключенном договоре ни прямо, ни косвенно не установлена цена и не предусмотрен порядок ее определения.

В Венской конвенции предусматривается сбалансированность интересов сторон договора с учетом существующей международной деловой практики и регулирования в национальных законодательствах, что находит отражение как в системе всего документа, так и в его отдельных положениях. Практически текстуально совпадают положения, относящиеся к средствам правовой защиты, предоставляемой как продавцу, так и покупателю в случае нарушения договора другой стороной:

- положению об ответственности продавца за несоответствие товара соответствует положение об обязанности покупателя осмотреть товар и известить продавца об обнаружении несоответствия, а также о правовых последствиях неисполнения этой обязанности;
- положению о праве стороны при определенных обстоятельствах приостановить исполнение соответствует ее обязанность продолжить исполнение, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии;
- праву стороны при определенных обстоятельствах отказаться от товара соответствует ее обязанность принять меры для сохранения товара;
- праву стороны требовать возмещения убытков соответствует ее обязанность принять меры для уменьшения ущерба.

Значение Венской конвенции о международном договоре купли-продажи товаров состоит в том, что она:

- содержит единообразное регулирование заключения и использования договоров международной купли-продажи товаров и в основном позволяет устранить существенные расхождения в национальных законодательствах;
- способствует ускорению, облегчению и удешевлению коммерческих переговоров, поскольку отпадает необходимость в изучении иностранного законодательства и практики его применения;
- создает предпосылки для однозначного понимания сторонами договора их прав и обязанностей;
- содействует устранению возможности навязывания более сильным партнером более слабому односторонних выгодных условий договора, что имеет существенное значение для ликвидации неравноправных дискриминационных отношений в международной торговле;
- определяет основные обязательства продавца и покупателя по договору;
- регулирует отношения по субъектам (сторона договора) и объектам (предмету) договора в случае возникновения споров между сторонами, относящимися к государствам, не участвующим в Конвенции;

- устанавливает перечень объектов договора купли-продажи, на которые не распространяется ее действие;
- определяет признаки договора купли-продажи, к которым Конвенция не применяется.

Характер Конвенции — нормативный, т.е. содержащиеся в ней положения являются нормами права, которые, однако, носят диспозитивный характер. Это означает, что стороны могут в договоре отступить от любого положения Конвенции или изменить его действие.

3. ИНКОТЕРМС-2000 и его значение для заключения внешнеторговых контрактов

Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС относятся к числу правовых обычаев, учитываемых в практике международной торговли.

Правовой обычай — сложившееся на практике правило поведения, за которым компетентными государственными органами признается юридически обязательный характер.

Термины, включенные в ИНКОТЕРМС, представляют собой так называемые *базисные условия поставки* — специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара, а также устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя. Условия определяют базис цены и влияют таким образом на ее уровень.

Целью ИНКОТЕРМС является обеспечение комплекта международных правил по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли.

Международная торговая палата впервые опубликовала «ИНКОТЕРМС» в 1936 г. как свод международных правил для точного определения торговых терминов. Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 гг. и последние — в 2000 г. Основной причиной последовательных редакций «ИНКОТЕРМС» была необходимость адаптировать их к современной коммерческой практике.

Сфера действия ИНКОТЕРМС ограничена вопросами, связанными с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи в отношении поставки проданных товаров, имеющих материально-вещественную форму.

Термины ИНКОТЕРМС включаются в контракт международной купли-продажи товаров по обоюдному согласию сторон. Их применение не является обязательным, они изначально всегда предназначались для использования в тех случаях, когда товары продавались для поставки через национальные границы. На практике ИНКОТЕРМС

зачастую включаются в договоры для продажи товаров исключительно в пределах внутренних рынков.

Ниже приводится содержание базисных условий поставки ИНКОТЕРМС: изменения, дополнения и уточнения, внесенные в ИНКОТЕРМС-2000, выделены светлым курсивом; базисные условия поставки, в которые внесены изменения, отмечены «*», а аналогичные условия по ИНКОТЕРМС-90 выделены полужирным курсивом¹.

1. **EXW *** — *С завода в поименованном пункте (Ex Works... Named Place, EXW)*. По данному базису продавец выполняет свои обязательства по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя у себя на предприятии (заводе, складе, плантации). При этом товар должен быть подготовлен продавцом для отправки в транспортабельном состоянии (полностью готов к отгрузке). Подает транспортное средство к погрузке и организует погрузку товара покупатель. *Погрузка осуществляется за счет покупателя.* ИНКОТЕРМС-90 об этом умалчивал.

Покупатель несет все риски за организацию перевозки до места назначения. На нем также лежит таможенная очистка и получение экспортной лицензии.

2. **ФСА *** — *Свободно у перевозчика в поименованном пункте (Free Carrier... Named Place, FCA)*. Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара, прошедшего вывозную таможенную очистку, с момента его передачи в распоряжение перевозчика в поименованном пункте. Чаще всего этим поименованным пунктом является грузовой терминал магистрального транспорта (железнодорожная станция, автомобильная станция, аэропорт). По ИНКОТЕРМС-2000 у продавца есть возможность выбора: он может поставить товар на своем предприятии (предположим, на предприятии имеется железнодорожная колея), и тогда он отвечает за погрузку товара на транспортное средство перевозчика; или доставить за свой счет товар на терминал магистрального транспорта, где перевозчик за счет покупателя разгружает товар, прибывший на транспортном средстве продавца. В ИНКОТЕРМС-90 эти моменты не оговаривались.

Данный базис предполагает участие в перевозке любых видов транспорта, включая смешанные перевозки.

3. **ФАС*** — *Свободно вдоль борта судна в поименованном порту отправления (Free Alongside Ship... Named Port of Shipment, FAS)*. Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна на причале в согласованном порту отгрузки. С этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. По ИНКОТЕРМС-2000 *обязанность по*

¹ См.: Плотников, А. Ю. Новый ИНКОТЕРМС. М.: Приор, 2002. С. 19–21.

обеспечению таможенной очистки и получению экспортной лицензии лежит на продавце. Ранее это было обязанностью покупателя.

4. **ФОб** — *Свободно на борту судна в поименованном порту отгрузки (Free on Board... Named Port of Shipment, FOB)*. Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке со времени перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. С этого момента (т.е. начиная со стивидорских расходов по размещению груза в трюмах судна — штивки) покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. По условиям *FOB* на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для экспорта.

Данный базис может применяться только при перевозке груза водными видами транспорта (морским, речным).

5. **СФР** — *Стоимость и фрахт в поименованном порту отгрузки (Cost and Freight... Named Port of Shipment, CFR)*. При данном базисе поставки продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для поставки товаров в порт назначения. Риск утраты, порчи или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отправления. В соответствии с базисом *CFR* на продавца лежат обязательства по экспортной очистке товара от пошлин.

Данный базис применяется только при водных перевозках (морской, речной транспорт).

6. **СИФ** — *Стоимость, страхование, фрахт в поименованном порту отгрузки (Cost, Insurance, Freight... Named Port of Shipment, CIF)*. Продавец несет те же обязанности, что и при базисе *CFR*, но должен также обеспечить страхование груза от рисков в пользу получателя. Продавец заключает договор страхования и пересылает полис вместе с другими документами получателю. Данный базис применяется только при водных перевозках.

7. **СПТ** — *Провозная плата оплачена до поименованного пункта (Carriage paid to... Named Place of Destination, CPT)*. По данному базису продавец оплачивает доставку товара до поименованного пункта в стране назначения. Риск утраты, порчи, хищения и т.д. переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара в распоряжение первого перевозчика в пункте отправления.

Данный базис применяется при перевозках любым видом транспорта, в том числе и в смешанных сообщениях. В обязанности продавца входит осуществление экспортной таможенной очистки.

8. **СИП** — *Провозная плата и страхование оплачены до поименованного пункта (Carriage and Insurance Paid to... Named Place of Destination, CIP)*. Продавец несет те же обязанности, что и по базису *CPT*, но с тем дополнением, что он должен обеспечить страхование товаров от рисков во время транспортировки. Продавец заключает договор страхова-

ния, оплачивает страховую премию и обязан обеспечить таможенную очистку товара для экспорта.

Это условие является «сухопутным» («неводным») эквивалентом базиса *CIF*.

9. **ДАФ** — *Поставлено на границе в поименованном пункте (Delivered at Frontier... Named Place, DAF)*. Обязанности продавца считаются выполненными, когда товар очищен от вывозных таможенных пошлин и поступает на пограничный пункт страны отправления (имеется в виду автомобильный или железнодорожный переход на границе). Под термином «граница» понимается любая граница, включая и границу страны назначения. В этой связи необходимо точно оговаривать пограничный переходный пункт или место (например, «пограничный переход «Лужайка» на российско-финской границе»).

Данный базис поставки предназначен для применения при перевозках по железной дороге или автотранспортом.

10. **ДЕС** — *Поставлено с судна в поименованном порту (Delivered Ex Ship... Named Port of Destination, DES)*. Обязательства продавца считаются выполненными с момента поставки товаров в распоряжение покупателя в порту страны назначения. Все риски по доставке товара в порт назначения несет продавец. Импортная таможенная очистка товара осуществляется покупателем.

Данный базис поставки может использоваться только при перевозках водным транспортом.

11. **ДЕК*** — *Поставлено с причала с уплатой пошлины в поименованном пункте (Ex Quay (Duty Paid... Named Port of Destination, DEQ)*. Обязательства продавца считаются выполненными при поставке товара с момента его предоставления покупателю на причале в порту назначения. В соответствии с ИНКОТЕРМС-2000 *ввозная (импортная) таможенная очистка товара и получение импортной лицензии, как и при DES, осуществляется покупателем.*

В предыдущей редакции ИНКОТЕРМС-90 эта обязанность лежала на продавце.

12. **ДДУ*** — *Поставлено без оплаты пошлины в поименованном пункте (Delivered Duty Unpaid... Named Place of Destination, DDU)*. Продавец считается выполнившим свои обязательства с момента поставки товара в поименованный пункт в стране назначения. Он оплачивает все расходы по доставке товара и все риски по утрате, хищению и прочие, связанные с доставкой товаров.

Расходы по уплате ввозных таможенных пошлин лежат на покупателе.

По ИНКОТЕРМС-2000 *расходы по разгрузке товара на предприятии покупателя оплачиваются покупателем. Если же поставка осуществляется в ином месте, погрузка (перезгрузка) товара на транспортное*

средство покупателя оплачивается продавцом. ИНКОТЕРМС-90 эти вопросы не оговаривал.

13. *ДДП ** — *Поставлено с оплатой пошлины в поименованном пункте (Delivered Duty Paid... Named Place of Destination, DDP)*. Продавец считается выполнившим свои обязательства с момента предоставления товара в согласованном пункте назначения. Он несет все риски по утрате, хищению и прочему, связанные с доставкой товара, оплачивает все сборы по доставке товара, включая таможенные пошлины страны назначения.

Аналогично базису *DDU* по ИНКОТЕРМС-2000 покупатель оплачивает расходы по разгрузке прибывших транспортных средств, а в случае, когда поставка осуществляется не на предприятии покупателя, она считается завершенной после погрузки (перегрузки) товара на транспортное средство покупателя.

В ИНКОТЕРМС-90 эти вопросы четко определены не были.

Обязанности продавца с точки зрения транспортных расходов и рисков распределяются следующим образом.

1. Термины группы «E» —	«отгрузка»	предоставить товар в распоряжение покупателя на своем складе (терминале); нести риски в пределах своего склада (терминала).
2. Термины группы «F» —	«основная поставка (перевозка) частично оплачена»	передать товар в распоряжение покупателя в согласованном месте, оплатив доставку до него товара; нести риски до этого места.
3. Термины группы «C» —	«основная поставка (перевозка) оплачена»	оплатить транспортировку до места назначения; нести риски до внутреннего пункта погрузки на транспортное средство.
4. Термины группы «D» —	«доставка или прибытие»	оплатить транспортировку до места назначения; нести риски до места назначения.

4. Гражданский кодекс РФ как нормативный документ при заключении международных контрактов российскими участниками ВЭД

Российская Федерация — участник Венской конвенции, что позволяет использовать для регулирования договоров международной купли-продажи в основном унифицированный правовой режим.

ГК РФ определяет два варианта применения своих норм к международной купле-продаже товаров: в качестве основного или в качестве дополнительного статуса (в последнем случае — для восполнения пробелов, имеющих в Венской конвенции 1980 г.).

В комментариях к ГК РФ М.Г. Розенберг¹ выделяет следующие особенности национального регулирования процессов заключения и исполнения договоров международной купли-продажи товаров.

В отличие от Венской конвенции ГК РФ признает международными не только договоры, в которых коммерческие предприятия сторон находятся в разных странах, но и договоры, заключенные контрагентами из разных стран, коммерческие предприятия которых находятся на территории одной страны.

Конвенция не применяется в отношении отдельных видов товаров (судов водного и воздушного транспорта, электроэнергии, ценных бумаг), сделки же с ними в Российской Федерации, безусловно, попадают под действие ГК РФ.

Венская конвенция не применима к смешанным договорам, предусматривающим наряду с поставкой товаров выполнение работ или оказание услуг. Такие договоры по российскому законодательству регулируются п. 3 ст. 421 ГК РФ.

По российскому законодательству (п. 3 ст. 162 ГК РФ) *договоры международной купли-продажи заключаются только в письменной форме.*

Статья 506 ГК РФ к признакам договора поставки относит условие о сроках передачи товара (по Венской конвенции это условие может и отсутствовать).

Существенными условиями договора в соответствии с ГК РФ (п. 3 ст. 455 и п. 1 ст. 465) являются:

- наименование товара;
- количество товара или порядок его определения;
- сроки поставки (для договоров поставки).

Место исполнения обязательств по поставке регламентируется ст. 458 ГК РФ — о моменте исполнения обязанности передать товар, ст. 509 — о порядке поставки товара, ст. 510 — о доставке товара, ст. 515 — о выборке товара. При применении этих предписаний следует исходить из общего положения (ст. 316), позволяющего установить место исполнения обязательств, если последнее не определено в законе о договоре, не вытекает из обычаев делового оборота или существа обстоятельств.

Ссылка в договоре поставки (купи-продажи) в отношении базисных условий поставки товаров на ИНКОТЕРМС-2000 не противоречит ГК РФ.

ГК РФ (п. 2 ст. 457) предусматривает специальное регулирование договоров, заключенных с условием их исполнения к определенному

¹ См.: ГК РФ. Часть вторая. Текст, комментарии, алфавитно-предметный указатель. М.: МЦФЭР, 1996. С. 284–298.

сроку. В частности, продавец имеет право на досрочную поставку только с согласия покупателя. Неисполнение договора в срок признается его существенным нарушением и дает покупателю право на односторонний отказ от исполнения и на предъявление требования о возмещении убытков (п. 2 ст. 405). Такой отказ означает расторжение договора (п. 3 ст. 450).

В части содержания статьи «*Качество товара*» предписания ГК РФ (ст. 469) в основном совпадают с положениями Венской конвенции и вместе с тем п. 4 ст. 469 ГК РФ в отношении товаров, к качеству которых предусмотрены обязательные требования, разрешает установление в контракте по соглашению сторон и повышенных требований к качеству товара.

ГК РФ в диспозитивной форме содержит конкретные предписания, определяющие объем договорных *гарантийных обязательств* (п. 3 ст. 470), порядок исчисления *гарантийного срока* (ст. 471), сроки обнаружения недостатков по товарам, имеющим гарантии и предъявление требований (п. 3 и 5 ст. 477).

В отличие от международной практики, допускающей возможность установления *срока годности товара* по соглашению сторон, ст. 472 ГК РФ предусматривает такое регулирование лишь для случаев, когда срок годности определен обязательными правилами.

Согласно п. 4 ст. 474 ГК порядок и другие условия проверки качества товара для продавца и покупателя должны быть одними и теми же.

Согласно п. 4 ст. 476 по товарам, на которые продавец предоставил гарантию качества, он отвечает за недостатки товара, если не докажет, что они возникли после передачи товара вследствие ненадлежащего обращения с ним покупателя, третьих лиц, форс-мажора. Если гарантия не предоставлялась, продавец отвечает за недостатки товара лишь в том случае, если покупатель докажет, что они возникли до передачи товара покупателю. На продавца возлагается ответственность за такие недостатки в случае их обнаружения покупателем и по истечении гарантийного срока, когда последний составляет не менее двух лет.

ГК РФ (п. 3 ст. 485) предусмотрен механизм *изменения условий договора о цене* для случаев, когда договором предусмотрено изменение цены в зависимости от показателей, ее обусловивших.

В случаях однородных обязательств по нескольким договорам поставки ст. 522 ГК РФ определяет порядок погашения обязательств сторон для случаев, когда количества поставленного товара или суммы платежа недостаточно для погашения обязательств по всем договорам.

Договор купли-продажи (поставки) и аккредитив ГК РФ рассматривает как две самостоятельные сделки, вторая из которых осуществляется между покупателем и его банком. При неоплате банком покупателя

без достаточных к тому оснований товара с аккредитива продавец может предъявить требования как к банку, ссылаясь на твердое обязательство последнего, вытекающее из аккредитива, так и к покупателю, основываясь на договоре купли-продажи. Во втором случае покупатель может требовать от своего банка не только возврата средств, переданных на аккредитив, но и возмещения убытков, вызванных неоплатой товара в установленный срок.

Исчисление убытков при расторжении договора в ГК РФ (ст. 524) соответствует требованиям Венской конвенции, по которой потерпевшая сторона может: 1) предъявить требования о возмещении конкретных убытков в виде разницы цен в расторгнутом договоре и ценой по совершенной взамен сделке; 2) предъявить требование о возмещении «абстрактных убытков» (когда не заключена сделка продажи товара взамен предусмотренного договором) в виде разницы цен в расторгнутом договоре и текущей ценой на момент расторжения договора.

Для первого случая договор о продаже товара взамен должен быть заключен в «разумный срок» после расторжения и установленная в нем цена должна быть «разумной» (п. 1 и 2 ст. 524).

Текущая цена в месте передачи товара (во втором случае) определяется с помощью критериев, содержащихся в п. 3 ст. 524. При отсутствии текущей цены в этом месте (например, биржевой котировки) может быть использована текущая цена в другом месте, которое будет служить разумной заменой, но при этом должна учитываться разница при транспортировке товара.

Вместе с тем ст. 15 ГК РФ не лишает потерпевшую сторону права требовать возмещения других убытков, в частности, расходов по хранению товара, не принятого покупателем, расходов на фрахт и т.д.

5. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в Российской Федерации

В соответствии с письмом ЦБ РФ от 15 июля 1996 г. № 300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» во внешнеторговом контракте целесообразно указывать:

• унифицированный номер контракта, состоящий из трех групп знаков с двумя разделителями (/), сформированных следующим образом:

ББ/XXXXXXXX/XXXXX или ЦЦЦ/XXXXXXXXXX/XXXXX,

где первая группа состоит из двух букв (ББ) или трех цифр (ЦЦЦ), соответствующих коду страны Покупателя (Продавца) по междуна-

родному классификатору «Страны мира», используемому для целей таможенного оформления;

вторая группа состоит из восьми цифр, составляющих код организации Покупателя (Продавца) в соответствии с Общероссийским классификатором «Предприятия и организации» (ОКПО);

третья группа состоит из пяти цифр и представляет собой порядковый номер документа на уровне организации Покупателя (Продавца);

- дату подписания контракта, оформляемую следующим образом:

ДД.ММ.ГГ,

где ДД — день (две цифры);

ММ — месяц (две цифры);

ГГ — год (две последние цифры года).

Каждые две цифры отделяются друг от друга точкой;

- место подписания контракта;
- полные официальные наименования организаций Продавца и Покупателя;
- страну иностранного партнера и страну назначения (отправления) товара.

Приводится полное наименование стран и их трехзначный код в соответствии с международным классификатором «Страны мира», используемым для целей таможенного оформления.

В статье «*Предмет контракта*» указываются:

- наименование и полная характеристика товара;
- полное коммерческое наименование товара, ассортимент, размеры, модели, комплектность, страна происхождения товара и другие данные, необходимые для описания товара, включая ссылки на международные и (или) национальные стандарты на продукцию;
- тара (упаковка) маркировка товара;
- наименование тары или упаковки в соответствии с международным классификатором «Коды для видов груза, упаковок и материалов упаковок (с дополнительными кодами для наименований упаковок)». Описание и требования к маркировке товара;
- объем, вес, количество товара;
- объем груза, его вес с упаковкой (брутто) или без нее (нетто) в согласованных единицах измерения.

В случае необходимости приводится количество товара в единицах измерения в соответствии с таблицей единых измерений Товарной номенклатуры ВЭД (ТН ВЭД).

В статье «*Цена и сумма*» указываются общая сумма контракта и цена за единицу товара в валюте цены с приведением краткого наименования базиса поставки в соответствии с международными правилами толкования стандартных формулировок условий поставки товара

ИНКОТЕРМС, наименование и код валюты, в которой оценен товар в соответствии с классификатором валют, используемым для целей таможенного оформления.

В случаях когда цена за единицу товара и сумма контракта не могут быть точно установлены на дату подписания контракта, приводится подробная формула цены либо условия ее определения с таким расчетом, чтобы при реализации всех оговоренных условий можно было однозначно установить цену товара и сумму контракта.

В статье «Условия платежа» указываются наименование и код валюты, в которой будет производиться платеж, в соответствии с классификатором, используемым для целей таможенного оформления, сроки платежа и условия рассрочки при ее предоставлении, а также обязательный перечень документов, передаваемых Продавцом Покупателю и подтверждающих факт отгрузки, стоимость и номенклатуру отгруженных товаров.

Рекомендуется предусматривать аккредитивную форму платежа или другую, гарантирующую безусловное поступление валютной выручки при экспорте товаров, а также предоставление гарантий на возврат платежа, ранее переведенного в оплату импортируемых товаров в случае их непоступления.

Указываются полные наименования и почтовые адреса банков (филиалов) сторон, номера счетов, платежные реквизиты.

В статье «Срок поставки» приводится порядок поставки товаров, т.е. дата завершения поставок и (или) график поставок конкретных партий товара с указанием срока действия контракта, в течение которого должны быть завершены поставки товаров и взаимные расчеты по контракту.

В «условиях приемки товара по качеству и количеству» указываются место и сроки проведения инспекции качества и количества товара, наименование независимой экспертной организации, порядок предъявления рекламаций.

В статье «Форс-мажор» формулируются обстоятельства непреодолимой силы.

В специальных пунктах или разделах контракта оговариваются *прочие условия и обстоятельства сделки* (гарантийные обязательства, лицензионные платежи, техническая помощь, сборка, наладка и монтаж оборудования, обучение персонала, информационные и другие услуги).

В статье «Рассмотрение споров» приводится порядок предъявления и рассмотрения неурегулированных претензий, порядок платежей по претензиям, рассмотрение спорных вопросов в арбитраже. Указывается, правом какого государства будут регулироваться отношения по контракту.

В статье «*Санкции*» указываются размеры материального наказания за ненадлежащее исполнение обязательств сторон, в частности, за просрочку в поставке товара и (или) просрочку в оплате стоимости товара, а также товара ненадлежащего количества и качества.

Статья «*Адреса Покупателя и Продавца*» включает юридические и полные почтовые адреса Продавца и Покупателя, контактный телефон, факс, телекс организации (предприятия) — Продавца и Покупателя.

Завершают внешнеторговый контракт *подписи сторон* — лиц, уполномоченных организациями Продавца и Покупателя заключить контракт, заверенные печатью, с указанием их Ф.И.О. и должностей.

Вопросы для самопроверки

1. Сформулируйте признаки внешнеторгового контракта.
2. В чем заключаются функции контракта международной купли-продажи?
3. Назовите критерии классификации и соответствующие им виды международных контрактов.
4. Что понимают под условиями контракта и как они классифицируются?
5. Сформулируйте методологические принципы составления внешнеторгового контракта.
6. В чем заключается цель и значение Венской конвенции для международной торговой практики?
7. Каким образом Венская конвенция формулирует главные обязанности продавца и покупателя?
8. Назовите главные отличия ИНКОТЕРМС-2000 от ИНКОТЕРМС-90.
9. Охарактеризуйте обязанности продавца и покупателя по каждому базисному условию поставки товаров по ИНКОТЕРМС-2000.
10. Классифицируйте базисные условия поставки товаров по ИНКОТЕРМС-2000 в зависимости от вида транспорта.
11. В чем заключаются главные отличия в регулировании международных контрактов ГК РФ и Венской конвенцией?
12. Чем, по вашему мнению, вызвана необходимость издания Рекомендаций по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов ЦБ РФ?

Глава 13. Содержание условий внешнеторгового контракта

1. Коммерческие условия контракта международной купли-продажи товаров
- 2. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта
- 3. Транспортные условия в контракте
- 4. Другие условия контрактов международной купли-продажи товаров: страхование, рекламации, санкции, форс-мажор, арбитраж
- 5. Специфические статьи внешнеторгового контракта

1. Коммерческие условия контракта международной купли-продажи товаров

Любой внешнеторговый контракт начинается с *пreamбулы*, где отражаются:

- наименование заключаемого документа;
- его номер;
- место и дата заключения;
- определения сторон (фирменные наименования, их местонахождение, определение сторон как контрагентов: «продавец» и «покупатель»).

Пример.

Контракт № 001-UR/01

г. Ростов-на-Дону

19 марта 2001 г.

Стороны договора: фирма «Сумитомо Корпорейшн» (Токио), именуемая в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и ООО «Агросоюз «Юг Руси» (Ростов-на-Дону), именуемая в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили контракт на следующих условиях.

Место подписания контракта определяет, право какой стороны будет применимо к контракту, если какие-то его условия окажутся спорными.

К коммерческим условиям контракта относятся:

- предмет контракта;
- количество товара;
- качество товара;
- цена и общая стоимость;
- сдача-приемка товара;
- срок поставки;
- упаковка и маркировка.

В статье «Предмет контракта» указываются:

- его наименование;
- краткая характеристика;
- код по таможенной классификации страны назначения;
- количество;

- срок поставки и базисные условия поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС.

Для обозначения предмета контракта используется его точное наименование, наиболее употребимое в стране покупателя.

ТН ВЭД стран СНГ унифицирована с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров, что облегчает задачу установления правильного наименования товаров, находящихся в номенклатуре.

Если товар требует более подробной характеристики либо же различен по ассортименту, все это указывается в приложении (спецификации) к договору, являющемся неотъемлемой частью контракта.

Пример.

Продавец продает, а Покупатель покупает на условиях *DDU* (ИНКОТЕРМС-2000) Российская Федерация, г. Ростов-на-Дону (таможенный пункт Янтарный) средства защиты растений — Сумитион, КЭ (500 г/л) (код ТН ВЭД 380810400), называемый в дальнейшем товар, в количестве и ассортименте, указанном в Приложении № 1, являющимся неотъемлемой частью контракта.

Условие «*количество товара*» может быть выделено в отдельную статью, а может быть объединено с другими (например, с «предметом контракта»), но в любом случае в него включаются:

- объем закупки;
- единица измерения количества;
- система мер и весов;
- порядок определения количества;
- оговорка о включении (невключении) упаковки и тары в количество.

Количество товара указывается в характерных для него единицах измерения веса, объема, длины, в штуках, комплектах и т.п.

Оно может быть определено либо твердо фиксированной величиной (например, 300 т), либо в установленных пределах (например, + 3%). Оговорка об отклонениях часто базируется на торговых обычаях: на зерно — ±5%, кофе — ±3%, лес — ±10%, машины и оборудование — ±5%.

В зависимости от того, включается ли тара и упаковка в количество, различают вес брутто, нетто, полубрутто, брутто за нетто.

Для товаров, подверженных естественной убыли (усушке, утруске, утечке), в контракт включают ее предельно допустимое значение и определяют, кто ее оплачивает.

В статье оговаривается, по какой цене будет производиться расчет за поставку сверхконтрактного количества (по цене контракта либо рыночной цене на момент поставки).

Ссылка на используемую систему мер необходима, так как страны Западной Европы, Латинской Америки, большинство стран Африки и

Юго-Восточной Азии используют метрическую систему мер, США и Канада — американскую. Следует учитывать и то, что под одноименными названиями (бочка, мешок, кипа, бушель) в разных странах понимается разное количество товара.

Пример. Формулировка статьи «Количество товара»:

Количество поставляемой сырой нефти по этому контракту должно составить 300 000 т при допустимых отклонениях $\pm 5\%$ по усмотрению продавца и по договорной цене.

Условие «*качество товара*» содержит качественную характеристику товара, т.е. совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Способы определения качества зависят от вида товара, от сложившейся практики международной торговли и отличаются многообразием.

Определить качество товара в контракте можно различными методами.

1. *По стандарту.* Предполагается поставка товара по качеству, точно соответствующему определенному стандарту — документу, в котором дается качественная характеристика товара. В контракте достаточно сослаться на номер и дату стандарта и указать организацию, его разработавшую.

2. *По техническим условиям.* Этот способ применяется, когда на данный товар отсутствуют стандарты и по особым условиям производства и эксплуатации товара требуется установление специальных требований к его качеству. Технические условия могут быть разработаны либо самим заказчиком, либо фирмой-поставщиком и подтверждены заказчиком, либо сторонней организацией по заявке заказчика.

3. *По спецификации,* являющейся частью договора. Она содержит обычно необходимые технические параметры, характеризующие товар.

4. *По образцу.* Предполагается установление качества товара в контракте в соответствии с определенным образцом, согласованным и подтвержденным сторонами и являющимся эталоном. В контракт, как правило, вносится указание относительно количества отобранных образцов, порядка их хранения и сличения поставленного товара с образцом (сплошное или выборочное сличение).

5. *По описанию.* В контракте приводится подробная характеристика всех свойств товара. Этот способ используется для определения качества товаров, обладающих индивидуальными признаками, например фруктов.

6. *По предварительному осмотру.* В контракте обозначается словами «осмотрено-одобрено». Покупателю предоставляется право осмотреть всю партию товара в установленный срок. Продавец гарантирует качество товара таким, каким его осмотрел и одобрил покупатель. В этом случае продавец фактически не отвечает за качество поставляемого товара, если только в нем не было скрытых недостатков, которые

покупатель при осмотре установить не мог и о которых ему не было сообщено до совершения сделки. По предварительному осмотру обычно продаются товары на аукционах и со складов.

7. *По содержанию отдельных веществ в товаре.* В контракте устанавливается в процентах минимально допустимое содержание полезных веществ и максимально допустимое — нежелательных элементов или примесей.

8. *По выходу готового продукта.* Устанавливается показатель (в процентах или абсолютных величинах), определяющий количество конечного продукта, который должен быть получен из сырья (например, сахара-рафинада — из сахара-сырца, пряжи — из шерсти, масла — из семян).

9. *По справедливому среднему качеству.* Данный способ применяется в основном в контрактах на зерновые. В контракте дается указание, что качество товара должно соответствовать справедливому среднему качеству зерна в определенный период и в установленном месте отгрузки.

10. *По натурному весу.* Определяется качество зерновых. Натурный вес — это вес, выраженный в килограммах одного гектолитра (объемной единицы) зерна, отражающий физические свойства зерна (форма, величина зерна, наполненность, удельный вес) и дающий представление о количественных выходах муки и крупы из него. Показатели натурального веса обычно применяются в сочетании с другими показателями (например, содержание посторонних примесей в зерне).

11. *Способ «тель-кель»* означает поставку товара «каким он есть». Продавец не несет ответственность за качество поставляемого товара. Покупатель обязан принять товар независимо от его качества, если он соответствует наименованию (виду, сорту), указанному в договоре. Этот способ применяется, в частности, при продаже будущего урожая зерновых, citrusовых «на корню» (еще не снятых), а также при морской перевозке грузов, когда продавец не несет ответственность за ухудшение качества товара в пути.

Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного товара.

Довольно часто качество товара в контракте определяется с применением двух или нескольких способов.

Пример. Формулировка статьи «Качество товара»:

Качество семян подсолнечника должно удовлетворять следующим характеристикам:

- содержание масла мин. 42%;
- влажность макс. 9%;
- серная примесь макс. 3%;

- кислотность макс. 4 мг КОН.

Семена подсолнечника должны быть свободны от постороннего запаха, живых вредителей, касторовых и ядовитых семян.

Подтверждением вышеуказанных параметров являются сертификат качества Государственной хлебной инспекции, сертификат Министерства сельского хозяйства и сертификат радиоактивности Министерства здравоохранения России.

Сертификация производится за счет Продавца.

Покупатель за свой счет имеет право пригласить независимого сюрвейера для проверки качества товара.

В статье «Цена и общая стоимость контракта», как правило, отражаются:

- цена единицы товара;
- валюта цены;
- базисные условия поставки товара;
- способ фиксации цены;
- общая сумма контракта.

Цена в контракте может быть установлена:

- за определенную количественную единицу (или за определенное число единиц) товара, обычно применяемых в торговле данным товаром (вес, длина, площадь, объем, штуки, комплекты и т.д.) или в счетных единицах (сотня, дюжина);

- весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для таких товаров, как руды, концентраты, химикалии и др.);

- весовую единицу в зависимости от колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей и влажности;

- единицу товара каждого вида, сорта, марки в отдельности при поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливается;

- при поставке по одному контракту большого числа разных по качественным характеристикам товаров цены на них, как правило, указываются в спецификации, составляющей неотъемлемую часть контракта;

- по позициям на каждую частичную поставку или на отдельные комплектующие части при поставках комплектного оборудования.

Цены обычно указываются в приложении к контракту.

Если в основе цены — весовая единица, то необходимо определить характер веса (брутто, нетто, брутто за нетто) или оговорить, включает ли цена стоимость тары и упаковки. Это указание необходимо также в случаях, когда цена устанавливается за штуку и за комплект.

При фиксации в контракте цены товара большое значение имеет определение базиса поставки.

По согласованию сторон цены в контракте устанавливаются в валюте одной из стран-контрагентов либо в валюте третьей страны. На массовые товары при выборе валюты цены оказывают влияние торго-

вые обычаи. Так, например, в контрактах на каучук, цветные металлы принято указывать цены в фунтах стерлингов, в контрактах на нефтепродукты, пушнину — в американских долларах.

В международной торговле практикуется несколько способов фиксации цен в контракте:

- 1) определение цены в момент подписания контракта;
- 2) установление цены в процессе исполнения контракта (с последующей фиксацией).

Цена, зафиксированная в момент подписания контракта, может быть одной из трех видов: твердая, подвижная и скользящая.

Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия. Чаще применяется в сделках с немедленной поставкой и с поставкой в течение короткого срока. В сделках, предусматривающих длительные сроки поставки, обычно делается оговорка: «Цена твердая, изменению не подлежит».

Подвижная цена, зафиксированная при заключении контракта, может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, предусматривающая, что, если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте. Это — оговорка о повышении и понижении цены.

Обычно в контракте оговаривается допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной (2–5%), в пределах которого пересмотр зафиксированной цены не производится. При установлении подвижной цены в контракте обязательно должен быть указан источник, по которому следует судить об изменении рыночной цены. Подвижные цены чаще всего устанавливаются на промышленные, сырьевые и продовольственные товары, поставляемые по долгосрочным контрактам.

Скользящая цена исчисляется в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контракта.

Если контрактом предусматриваются частичные поставки, скользящая цена рассчитывается отдельно на каждую поставку.

Скользящие цены применяются в контрактах на товары, требующие длительного срока изготовления. Чаще всего это крупное промышленное оборудование, суда и др. При подписании контракта в этом случае фиксируется так называемая базисная цена и оговаривается ее структура, т.е. доля в процентах постоянных расходов, расходов на сырье и материалы, на заработную плату, а также приводится метод (формула) расчета скользящей цены, которым стороны будут пользоваться.

Чаше других на практике используется метод расчета скользящей цены, предложенный Европейской экономической комиссией ООН и изложенный в «Общих условиях экспортных поставок машинного оборудования». Тем не менее в международной торговле используются и другие методы расчета скользящей цены.

При установлении скользящей цены в контракт могут быть внесены некоторые ограничения:

- в условиях повышательной конъюнктуры рынка в интересах импортера может быть установлен в процентах к договорной цене предел, в рамках которого пересмотр цены не производится, а также определен в процентах предел возможного изменения договорной цены (например, не свыше 10% общей суммы заказа), который называется лимитом скольжения;

- скольжение может распространяться не на всю сумму издержек производства, а лишь на определенные их элементы (например, на металл при постройке судна) с указанием их величины в процентах от общей стоимости заказа;

- скольжение цены может быть предусмотрено не на весь срок действия контракта, а на более короткий период (например, на первые 6 месяцев от даты заключения контракта), так как в течение этого периода поставщик может закупить все необходимые материалы для выполнения заказа.

На практике иногда применяется смешанный способ фиксации цены, когда часть цены фиксируется твердо при заключении контракта, а часть — в виде скользящей цены.

В случае установления *цен с последующей фиксацией* в контракте оговариваются условия фиксации и принцип определения уровня цены.

Цена может устанавливаться по договоренности сторон перед поставкой каждой предусмотренной контрактом партии товара, а при долгосрочных поставках — перед началом каждого календарного года.

Покупателю может быть предоставлено право выбора момента фиксации цены в течение срока исполнения сделки с оговоркой, какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для определения уровня цен.

При сделках на биржевые товары оговаривается, по котировкам какой биржи и по какой рубрике котировочного бюллетеня будет определяться цена, а также срок, в течение которого покупатель обязан уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену в контракте.

Пример. Формулировка статьи «Цена и общая стоимость контракта»:

Цена клея — 10 долларов за килограмм на условиях *DDU* (порт г. Ростов-на-Дону) по ИНКОТЕРМС-2000.

Общая сумма контракта составляет 30 000 (тридцать тысяч) долларов.
Цена на товар является фиксированной и не подделит независимо на период срока действия настоящего контракта.

В условии «сдача-приемка товара» отражается порядок сдачи-приемки, а именно:

- вид сдачи-приемки (предварительная, окончательная);
- место фактической сдачи-приемки (склад продавца, согласованный пункт отправления, склад покупателя или конечный пункт реализации товара);
- способы сдачи-приемки по количеству и качеству (на основе документов, подтверждающих соответствие количества и качества поставленного товара условиям контракта, либо путем их проверки в фактически поставленном товаре);
- методы сдачи-приемки (выборочный или сплошной);
- кто осуществляет приемку товара (покупатель или по его поручению независимая сюрвейерская компания либо представители обеих сторон).

Под *сдачей товара* понимается передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи.

Приемка товара — это проверка соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристикам и техническим условиям, указанным в контракте.

Сроки сдачи-приемки товара по количеству и качеству часто не совпадают. Покупатель, как правило, обязан произвести количественную приемку немедленно по прибытии товара, а для приемки товара по качеству возможны более длительные сроки.

Приемка товара по количеству может осуществляться *по отгруженному весу* либо *по выгруженному весу*. На случай их несовпадения в контракте устанавливается предел ответственности продавца за недостачу груза и способы ее возмещения.

Проверка качества фактически поставленного товара может производиться путем проведения анализа качества, испытаний, сличения ранее отобранных образцов и т.п. В контракте могут оговариваться возможности поставки товаров более высокого (низкого) качества и их влияние на цену товара. Скидка за поставку товара более низкого качества (но в согласованных пределах) называется *рефакцией*, наценка на товар более высокого качества — *бонификацией*.

В контракте купли-продажи может быть сделана оговорка и о том, что с согласия покупателя продавец имеет право поставить товар без приемки.

Пример. Формулировка статьи «Сдача-приемка товара»:

Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем по количеству и качеству при погрузке. Окончательный расчет между сторонами производится согласно количеству товара, указанному в коносаментах и принятому в соответствии с актом

независимой инспекции *Котекна Инспекши*. Оплата сюрвейерских услуг — за счет Покупателя.

Анализ качества зерна производится согласно правилам *GAFTA* (форма 130).

В статье «Срок поставки» отражается момент или временной период, когда продавец обязан передать в собственность покупателя товар, являющийся предметом сделки.

Существует несколько способов определения срока поставки:

- фиксируется календарный день поставки;
- фиксируется период, в течение которого должна быть произведена поставка («не позднее...», «в течение...», «ежемесячно до... числа»);
- немедленная поставка (в течение 1—14 дней в соответствии с торговыми обычаями);
- как можно быстрее;
- по мере готовности товара;
- по открытии навигации и т.п.

В этой статье, как правило, оговариваются возможности досрочной и частичной поставок, а также санкции за нарушение сроков поставки.

Приложением к данной статье в долгосрочных контрактах с периодическими поставками может быть график поставки.

Пример. Формулировка статьи «Срок поставки»:

Поставка товара осуществляется несколькими партиями, последняя из которых должна быть произведена в срок до 30 сентября 2003 г. Дополнительные поставки оговариваются в дополнениях к Контракту.

Датой поставки партии товара является дата прибытия товара на склад временного хранения или таможенный склад покупателя в г. Ростове-на-Дону и передачи товаросопроводительных документов Покупателю;

или:

Поставка по настоящему контракту должна быть произведена в срок не позднее 15.01.2004 г.

Датой поставки считается дата чистого бортового коносамента.

Упаковка и маркировка могут быть отдельными статьями или объединенным условием контракта международной купли-продажи товаров.

Главное предназначение упаковки — обеспечить (при условии надлежащего обращения с грузом) полную сохранность товара, защитить его от повреждения при транспортировке всеми видами транспорта с учетом перевалок, а также предохранить от атмосферных воздействий.

Различают *внешнюю упаковку* — тару (контейнеры, ящики, картонные коробки и т.п.) и *внутреннюю*, неотделимую от товара (коробка для обуви, пачка для сигарет и т.п.).

Требования к упаковке делятся на общие, обеспечивающие сохранность груза в процессе транспортировки, и специальные, исходящие от импортеров и стран, через которые груз проходит транзитом.

Особые требования в соответствии с Международным соглашением о транспортировке опасных грузов предъявляются к упаковке химических, взрыво- и пожароопасных веществ; материалов, представляющих радиологическую опасность, и т.п.

Тара может быть безвозвратной и возвратной. Стоимость безвозвратной тары отражается в контракте путем:

- включения цены упаковки в цену товара;
- установления цены упаковки в виде процента от цены товара;
- определения цены упаковки отдельно.

В случае использования возвратной тары в контракте прописывается порядок ее возврата.

В целом в содержании статьи «Упаковка» отражается обязанность продавца обеспечить товар упаковкой, отвечающей специфике товара, принятым международным обычаям и правилам, современным методам ведения погрузочно-разгрузочных работ, условиям транспортировки и его ответственность за повреждение товара из-за несоответствия упаковки условиям контракта.

Согласовывая требования к *маркировке*, продавец и покупатель обычно преследуют следующие цели:

- предупредить транспортно-экспедиторские фирмы об особенностях обращения с товаром в пути («не кантовать», «с сортировочных горок не спускать», «не бросать», «стропить в определенных местах»);
- информировать транспортные и таможенные организации о весе нетто (брутто) товара для выбора подъемных средств, расчетов за перевозки и перегрузки, взимания таможенных пошлин и сборов;
- подчеркивать особенности товара («легкобьющийся», «беречь от влаги», «беречь от нагрева» и т.п.);
- облегчить сортировку грузовых мест по принадлежности определенному контракту или одному грузополучателю;
- проверить комплектность погрузки и выгрузки по нумерации мест в партии;
- обеспечить возможность (в случае потери груза и последующего его обнаружения) отправки его в адрес покупателя.

Для достижения этих целей маркировка товара должна содержать:

- реквизиты покупателя (грузополучателя);
- номер контракта;
- номер ящика (если в партии несколько ящиков, то нумерация осуществляется в виде дроби, в числителе которой — номер ящика, а в знаменателе — число ящиков в партии);

- весогабаритные характеристики;
- дополнительную маркировку, указывающую на характер груза и способы обращения с ним в соответствии с международными стандартами.

Пример. Формулировка статьи «Упаковка и маркировка» из контракта купли-продажи табачных изделий:

1. Товар, поставляемый по настоящему Контракту, должен отгружаться в таре и упаковке, соответствующей характеру поставляемого товара. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность груза от всякого рода повреждений и порчи при его перевозке с учетом возможных перегрузок и длительного хранения. Всякие изменения в таре и упаковке должны согласовываться с Покупателем.

2. Каждая упаковочная единица товара должна иметь следующую маркировку:

- номер и дату Контракта;
- наименование Покупателя и его реквизиты;
- номер партии;
- вес брутто;
- вес нетто;
- общее количество товара в маркируемой единице;
- дополнительные манипуляционные знаки для специального обращения с товаром («Осторожно», «Верх», «Бережь от влаги», «Не кантовать», «Ограничение температур»).

3. Продавец несет ответственность в пределах базисных условий *DDU* за убытки, возникшие вследствие некачественной или ненадлежащей консервации упаковки, расходы на перемаркировку в случае ее несоответствия условиям настоящего Контракта, а также связанные с повреждением товара и (или) отгрузкой его не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки.

2. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта

Валютно-финансовые условия контрактов включают:

1) валютные условия сделки (установление валюты цены товара, валюты платежа, порядка пересчета первой во вторую и валютные оговорки, страхующие стороны от валютных потерь);

2) сроки платежа;

3) финансовые условия, где отражаются способы платежа (наличный платеж, платеж с авансом, платеж в кредит) и формы расчетов по сделке (инкассовая, аккредитивная, на открытый счет, банковский перевод, вексель).

Все вышеназванные валютные условия контракта прописываются в статье «Условия платежа (платеж)». Формулируя данную статью, экспортер стремится застраховать себя от неоплаты, несвоевременного или неполного поступления валютной выручки, а импортер — выбрать более дешевые и простые формы международных расчетов.

В условия платежа, как правило, включаются:

- валюта платежа;
- порядок пересчета валюты цены в валюту платежа при их несопадении;

- валютные оговорки;
- сроки платежа;
- способы платежа;
- формы расчетов;
- наименование и реквизиты банков, через которые осуществляются расчеты;
 - порядок распределения расходов по оплате между сторонами;
 - перечень документов, служащих основанием для платежа;
 - гарантии выполнения сторонами платежных обязательств.

Валюта платежа в контракте отражает выбор сторон в вопросе, в какой валюте будут производиться расчеты: страны экспортера, импортера или в валюте третьей страны. Как правило, используются устойчивые валюты или традиционные для данного вида товара. В случае несовпадения валюты платежа и валюты цены в контракте указывается курс, по которому валюта цены будет переведена в валюту платежа (обычно по курсу страны, где производится платеж).

Срок платежа обычно устанавливается конкретными датами. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставляется в его распоряжение либо товар готов к отгрузке.

Способ платежа определяет, когда должна осуществиться оплата товара по отношению к его фактической поставке. Основные способы платежа: наличный, с авансом, в кредит.

Наличный платеж — полная или частичная оплата товара до срока или в момент перехода товара либо товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя.

Наличный единовременный платеж предполагает оплату полной стоимости товара по одному из условий:

- по получении телеграфного извещения экспортера о готовности товара к отгрузке;
- по получении телеграфного извещения капитана судна об окончании погрузки товара на борт судна в порту отправления;
- против вручения импортеру комплекта товарных документов, перечисленных в контракте.

В случае предоставления импортеру нескольких льготных дней для оплаты экспортер обычно требует от него предоставления банковской гарантии против приемки товара в порту назначения.

Указанные условия приведены в определенной последовательности с учетом интересов экспортера. Наиболее выгодным для экспортера будет первое условие, для импортера — последнее.

Наличный платеж по частям предусматривает несколько взносов в соответствии с условиями, оговоренными в контракте. Он может быть разбит на части по условиям поставки и по мере готовности товара.

Платеж с авансом предусматривает выплату покупателем поставщику согласованных в контракте сумм до передачи товара в его распоряжение, а чаще всего до начала исполнения заказа. Авансовый платеж выполняет двоякую функцию: как форма кредитования покупателем продавца и как средство обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту. При отказе покупателя принять заказанный товар поставщик имеет право обратить полученный им аванс на возмещение убытков. Аванс может быть предоставлен в денежной и товарной формах (сырье, материалы, комплектующие узлы и детали). Аванс в денежной форме определяется в процентах от общей стоимости размещаемого заказа.

Платеж в кредит предусматривает расчет по сделке на основе предоставленного экспортером импортеру *фирменного кредита*.

По срокам фирменные кредиты подразделяются:

- на краткосрочные — до одного года;
- среднесрочные — до пяти — десяти лет;
- долгосрочные — свыше пяти или десяти лет.

Фирменные кредиты предоставляются в товарной и денежной формах. Иногда встречается их сочетание.

Предоставление *кредита в товарной форме* чаще всего осуществляется путем отсрочки или рассрочки платежа по сделке.

При выдаче *кредита в денежной форме* в контракте подробно оговариваются его условия:

- стоимость кредита, определяемая в процентах годовых;
- срок использования кредита;
- срок погашения кредита;
- льготный период, в течение которого не производится погашение кредита.

Формы расчетов в контрактах связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа.

Основными формами расчетов, используемыми в международной коммерческой практике, являются: инкассовая, аккредитивная, по открытому счету, телеграфные и почтовые переводы, чековая и вексельная.

Инкассо — вид банковской операции, заключающейся в получении банком денег по различным документам (векселям, чекам и т.п.) от имени своих клиентов и зачислении их в установленном порядке на счет получателя средств.

В основе инкассовой формы расчетов лежит договоренность экспортера со своим банком, предусматривающая его обязательство пере-

дать товарораспорядительную документацию импортеру только при условии выплаты последней стоимости отгруженного товара либо договориться об этом с банком импортера.

В инкассовом поручении экспортер просит свой банк, чтобы им была получена стоимость отгруженного товара на условиях «наличными против документов» и реже — «наличными при сдаче товаров».

Расчеты путем инкассо на условиях «платеж против документов» или на условиях акцепта дают экспортеру гарантию в том, что товар не перейдет в распоряжение покупателя до тех пор, пока им не будет произведен платеж или дано обязательство оплатить товар.

Аккредитив — вид банковского счета, дающий возможность контрагенту получить на условиях, указанных в аккредитивном поручении, платеж за товар, работы или услуги немедленно по исполнении обязательств.

Расчеты по аккредитивам — одна из наиболее часто используемых во внешнеторговых договорах форма оплаты. Для нее характерно, что снятие денег со счета плательщика предшествует отправке товаров в его адрес. Платежи производятся банком плательщика (получателя товара) в соответствии с его поручением и за счет его средств или полученного им кредита против названных в аккредитивном поручении документов и при соблюдении других условий поручения, которые банк доводит до сведения стороны, уполномоченной на получение платежа.

Использование аккредитивной формы расчетов наиболее выгодно экспортеру, поскольку несвоевременное открытие аккредитива импортером позволяет ему задержать поставку или даже отказаться от исполнения заключенного договора, ссылаясь на неплатежеспособность контрагента. Открытие же аккредитива дает ему уверенность в том, что поставленный товар будет оплачен.

Платеж на открытый счет — самая простая, самая дешевая, но и самая рискованная для продавца форма расчетов. Специфической областью применения этой формы является комиссионная и консигнационная торговля.

Экспортерставляет покупателю товар вместе с товарораспорядительными документами и записывает в дебет открытого покупателю счета сумму отгрузки. Импортер записывает сумму отгрузки в кредит счета поставщика. В течение обусловленного в контракте срока импортер должен оплатить стоимость товара путем банковского перевода, чека или векселя. После оплаты стороны делают в своих бухгалтерских документах обратные записи. Сроки оплаты согласовываются сторонами (ежемесячно, ежеквартально, по полугодиям). Применяется эта форма расчетов также между фирмами, состоящими в длитель-

ных деловых отношениях и осуществляющими систематические взаимные поставки.

Перевод (телеграфный или почтовый) применяется обычно в случаях, когда предоставление валюты не связывается с каким-либо дополнительным условием, например с передачей банку товарных документов. Как правило, используется при уплате долгов по займам и кредитам, возврате излишне полученных сумм, осуществлении предварительной оплаты.

Чек — вид ценной бумаги, денежный документ строго установленной формы, содержащий приказ владельца счета в кредитном учреждении (чекодателя) о выплате определенному лицу или предъявителю чека (чекодержателю) указанной суммы из имеющихся средств или перечислении этой суммы на счет последнего.

Вексель — письменное долговое обязательство установленной законом формы, выдаваемой заемщиком-векселедателем кредитору-векселедержателю, предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы, указанной в векселе.

Вексельная форма расчетов осуществляется путем использования векселя — простого или переводного.

При заключении сделок, исполнение которых рассчитано на длительный срок или связано с предоставлением отсрочки платежа (кредита), возникают валютные риски из-за изменения курса валюты цены, что влечет и изменение реальной стоимости платежа.

Наиболее распространенной формой страхования валютных рисков являются *валютные оговорки* — условия, включаемые в контракт международной купли-продажи с целью страхования контрагентов по сделке от риска изменения курса валюты платежа между моментом заключения сделки и фактическим моментом оплаты. Экспортер стремится застраховать себя от понижения, а импортер — от повышения курса валюты.

Существует два основных вида валютной оговорки:

- 1) прямая (при совпадении валют цены и платежа), когда цена товара и сумма платежа ставятся в зависимость от курса другой валюты;
- 2) косвенная (при несовпадении валют цены и платежа), когда цена товара выражается в одной, более устойчивой валюте, а платеж — в другой, в которой осуществляется подавляющая масса расчетов.

Оговорки могут быть с двусторонней направленностью, когда коррекция платежа осуществляется с учетом снижения курса валюты, его роста («если курс... изменится») и с односторонней направленностью, предусматривающей коррекцию платежа либо при повышении, либо при понижении курса («если курс... будет выше (ниже)»).

В целях выполнения сторонами своих обязательств в контрактах нередко устанавливается перечень документов, представляемых экспортером импортеру для получения платежа, и количество экземпляров каждого из них.

Пример. Формулировка статьи «Условия платежа» из контракта международной купли-продажи семян подсолнечника урожая будущего года на условиях *FOB* (г. Ростов-на-Дону):

1. Покупатель перечисляет до 31 мая 2004 г. 300 000 (триста тысяч) долларов США в качестве предоплаты за первые 3000 т от общего количества, которое должно быть отгружено до 15 декабря 2003 г., в том числе: 2000 т — по цене 220 долларов за одну тонну и 3000 т — по цене 225 долларов. В случае изменения конъюнктуры рынка цена и (или) количество второй партии может быть изменено по взаимному согласованию сторон.

2. Покупатель перечисляет сумму, равную стоимости погруженного на судно груза, за минусом предоплаты на счет Продавца в течение трех банковских дней по представлению оригиналов судовых грузовых документов представителю Покупателя в России:

- а) счета-фактуры в трех экземплярах;
- б) полного комплекта (трех оригиналов и трех копий) чистого бортового коносамента, подписанного капитаном судна и подтвержденного печатью судна с пометкой «фракт оплачен»;
- в) сертификата качества, выписанного Государственной хлебной инспекцией в оригинале и трех копиях, подтверждающего, что качество отгруженных семян отвечает условиям Контракта;
- г) фитосанитарного (карантинного) сертификата, выданного представителем Министерства сельского хозяйства России в оригинале и трех копиях;
- д) сертификата происхождения товара, выписанного Торгово-промышленной палатой в оригинале и трех копиях;
- е) сертификата радиоактивности товара в пределах допускаемых ЕС с указанием уровней радиоактивности по цезию 134/137 в оригинале и трех копиях;
- ж) расписки капитана судна, подтверждающей получение последним отдельной папки, содержащей копии коносамента, оригиналов сертификатов.

3. Транспортные условия в контракте

Транспортные условия — особый раздел договора международной купли-продажи товаров, где прописываются порядок перевозки грузов, сроки отгрузки и доставки товара, порядок расчетов за услуги по транспортировке груза.

Конкретное содержание данного условия зависит от базиса поставки товара, типа груза, вида транспорта, способа транспортировки, от международных норм и правил перевозки грузов различными видами транспорта.

В транспортные условия контракта включаются:

- сроки отгрузки товара;
- место и порядок сдачи товара продавцом покупателю;
- наименование перевозчика;

- наименование портов, железнодорожных станций, пунктов перехода — границы, пунктов перегрузки;
- определение сторон, оплачивающих расходы по транспортировке, погрузочно-разгрузочным работам, прочие расходы;
- назначение и порядок расчетов с агентами, брокерами, операторами, экспедиторами, другими посредниками;
- порядок страхования транспортного риска;
- документы, сопровождающие груз;
- порядок информирования продавца или покупателя о подходе транспортных средств в пункты, указанные в контракте;
- сведения о транспортировке груза транзитом через территорию третьих стран.

Особенно сложными являются транспортные условия контракта при морской перевозке грузов. В этой статье дополнительно предусматриваются:

- номинирование порта погрузки (выгрузки) товара, пункта перевалки, передачи груза;
- выбор проформ чартера или коносамента;
- порядок информирования о приходе судна в порт погрузки (выгрузки) и определение готовности судна к выполнению грузовых операций;
- нормы погрузки (выгрузки);
- порядок исчисления стальной нормы времени;
- условия назначения стивидоров и агентов;
- условия и порядок оплаты перевозчику демереджа и диспача.

Чартер — это договор о фрахтовании, когда условием является фрахтование всего судна. В международной практике широко используются его стандартные проформы, например «Дженкон» — стандартная проформа чартера на перевозку грузов (*General Contract*), «Синакомекс-90» — континентальный зерновой чартер центрального зернового синдиката и т.п. В этих проформах указываются права и обязанности судовладельца и фрахтователя, форс-мажорные обстоятельства, арбитраж.

В тех случаях когда перевозимые товары занимают лишь часть судна, договором морской перевозки груза выступает *коносамент*, выполняющий и функцию расписки перевозчика о приеме груза, и роль товарораспорядительного документа в качестве титула собственности.

Стальной нормой времени — время на выполнение фрахтователем перегрузочных работ с указанием нормы, т.е. определенного числа тонн груза, которое он обязуется загрузить или выгрузить в погожий рабочий день.

Стивидоры — организации и фирмы, осуществляющие непосредственный контроль за выполнением работ по погрузке и выгрузке судов.

Диспач — вознаграждение, выплачиваемое судовладельцем фрахтователю за досрочное освобождение судна из-под погрузочно-разгрузочных работ.

Демередж — издержки фрахтователя по простоя судна под погрузкой (разгрузкой) сверх стальнойного времени.

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

Основные условия международных автомобильных грузовых перевозок регулирует Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 г.

Транспортировка грузов воздушным путем регулируется международными законодательными актами об авиaperевозках.

Транспортные условия могут быть самостоятельной статьей в контракте, а чаще всего прописываются в статьях *«Порядок отгрузки»* и *«Отгрузочные работы»*.

Рассмотрим содержание транспортных условий контракта на поставку шрота подсолнечного российского производства на условиях *FOB* г. Ростов-на-Дону, в котором условия транспортировки прописаны в статьях *«Условия погрузки»* и *«Отгрузочные документы»*.

Пример.

УСЛОВИЯ ПОГРУЗКИ

Покупатель должен сообщить Продавцу о дате прибытия судна не позже чем за 7 рабочих дней до прибытия судна в порт погрузки.

Продавец должен подтвердить эту дату, фактическое наименование судна должно быть сообщено Покупателем не позднее чем за пять дней до основного времени погрузки (ОВП).

Суда, осуществляющие грузоперевозку, должны соответствовать по своей грузоподъемности объемам предназначенной к отправке продукции.

Покупатель и (или) капитан и (или) агенты судовладельца должны отправить Продавцу за пять дней предварительное извещение и за три дня — точное уведомление об ОВП в порт погрузки.

Продавец назначает один подходящий причал в порту для погрузки товара на судно.

Обычные портовые сборы и пошлины относятся за счет судовладельцев. По требованию Покупателя Продавцом должны быть оплачены ледовые сборы с последующим возмещением стороной Покупателя.

Извещение о готовности в письменной форме, телексом или по радио должно быть передано грузоотправителю, его представителю или агенту в порту погрузки сразу по прибытии судна в порт погрузки.

Покупатель должен принять все необходимые меры для номинирования в порту погрузки агентов Продавца.

Сталийное время в порту погрузки начнется *WIPON, WISON, WIFPON, WICCON* в два часа пополудни, если извещение о готовности передано капитаном судна или агентами в пределах местных конторских рабочих часов до полудня, и в восемь часов утра следующего рабочего дня, если извещение о готовности передано в пределах обычных местных конторских часов после полудня. С пяти часов пополудни по пятницам и в предпраздничные дни до восьми часов утра следующего рабочего дня время не засчитывается.

Погрузка шрота должна производиться со скоростью 1000 (одна тысяча) метрических тонн в погожий рабочий день, состоящий из 24 последовательных часов, причем субботы, воскресенья и праздничные дни не засчитываются, если только они не используются.

Время, фактически затраченное на переход от места стоянки к погрузочному причалу, не засчитывается в сталию.

Если после швартовки судно окажется не готовым во всех отношениях к погрузке, оно считается не готовым к погрузке и обязано подать новый нотис о готовности, после того как окажется во всех отношениях готовым к погрузке. Сталия считается с момента подачи нового нотиса.

ДЕМЕРЕДЖ

Согласно чартеру, но не более 1 доллара США за одну тонну груза в день пропорционально.

Диспач — половина демереджа.

Подлежат урегулированию в соответствии с таймшитами, составленными на основе изложения фактов, подписываемыми представителями грузоотправителя и владельцев.

Все сверхурочные расходы на элеваторе будут всегда относиться на счет грузоотправителя.

ОТГРУЗОЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ:

- 1) счет продавца в трех копиях;
- 2) полный комплект коносаментов в трех оригиналах и в пяти необоротных копиях с пометкой «чисто на борту», которые должны быть ордерными и с бланковым индоссаментом;
- 3) сертификат(ы) состояния, качества (веса) от сюрвейерской организации по выбору покупателя, отмечающие, что товар отвечает условиям контракта (один оригинал/три копии);
- 4) карантинный (фитосанитарный) сертификат компетентной государственной организации или официального независимого контролера, подтверждающий отсутствие карантинных объектов и соответствие карантинным нормам (одна копия);
- 5) сертификат происхождения по форме «А», выданный местным уполномоченным органом ТПП Российской Федерации (одна копия);
- 6) сертификат нерадиоактивности, выданный официальной организацией, свидетельствующей, что уровни радиоактивности находятся в пределах допустимых странам ЕС, с указанием уровней радиоактивности по цезию 134 и цезию 137 (одна копия);
- 7) расписка капитана, подтверждающая получение им отдельной папки, содержащей копию коносамента, оригинал сертификата происхождения, оригинал фитосанитарного сертификата, оригинал сертификата нерадиоактивности.

Документы могут быть изменены согласно отгрузочным инструкциям.

4. Другие условия контрактов международной купли-продажи товаров: страхование, рекламации, санкции, форс-мажор, арбитраж

Помимо вышеописанных существует еще ряд условий. Их трудно объединить в одну группу с общим критерием, но они обязательно присутствуют в каждом контракте международной купли-продажи:

- страхование;
- рекламации;
- санкции;
- обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);
- арбитраж.

Страхование. При транспортировке от производителя (экспортера) к потребителю (импортеру) товар может быть подвержен риску порчи или полной утраты. Чтобы избежать возникающих при этом материальных потерь, риск полной или частичной утраты товара страхуется в страховой компании путем заключения соответствующего договора — страхового полиса на рейс (на перевозку товара из одного пункта в другой), на определенный срок, на рейс и срок.

В российской практике используются три вида страхования:

- «с ответственностью за все риски» — предусматривает возмещение ущерба, причиненного любыми опасностями и случайностями;
- «с ответственностью за частную аварию» — возмещение убытков, вызванных утратой или повреждением груза, произошедших под воздействием стихийных сил, вследствие аварийных ситуаций при погрузке, укладке, подборке, выгрузке груза и приеме судном топлива;
- «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.

Следует иметь в виду, что даже максимально защищающие интересы стороны условия страхования не предусматривают возмещение ущерба, возникшего вследствие умышленных действий или грубой небрежности отправителя или получателя, естественных свойств груза (самовозгорания, отмокания, гниения и т.п.), военных действий. В некоторых странах полис «от всех рисков» (например, во Франции) не гарантирует от риска, связанного с кражей, расхищением или пропажей товара.

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) за счет той стороны, которая несет риск порчи или утраты груза в соответствии с базисными условиями поставки.

При продаже товара на базисном условии *CIF* и *CIP* страхование входит в обязанность экспортера. Объем страхования обычно составляет 110% стоимости товара, где 10% — рассчитанная прибыль от потребления купленного товара.

Все вышеназванные особенности страхования могут отражаться в таких статьях контрактов международной купли-продажи товаров, как «Базисные условия поставки товаров», «Цена», «Условия платежа», «Транспортные условия», а могут быть выделены в отдельную статью «Страхование». В ней традиционно указываются:

- предмет страхования;
- перечень рисков;
- кто страхует;
- за чей счет;
- в чью пользу;
- ответственность.

Пример. Содержание статьи «Страхование» в контракте на поставку оборудования на условиях *FOB* г. Ростов-на-Дону:

1. Покупатель принимает на себя все заботы по страхованию в пользу Продавца поставляемого по контракту оборудования с момента его отгрузки с заводов Продавца и (или) его субпоставщиков до момента поставки в соответствии с правилами транспортного страхования.

2. Расходы по страхованию от заводов Продавца и (или) субпоставщиков до момента поставки товара в размере 0,075% от страховой суммы относятся за счет Продавца и удерживаются при оплате счетов Покупателем.

3. Страхование за время всего периода транспортировки и перевалок производится на условиях с ответственностью за частную аварию, включая повреждение грузов кранами, маслом, пресной водой (исключая отпотевание) и другими грузами, включая погрузку, кражу целых и части мест и недоставку целых мест и во всех указанных выше случаях независимо от процентов повреждения.

Рекламации — это претензии, предъявляемые импортером экспортеру в связи с несоответствием количества или качества поставленного товара условиям поставки. На случай возможных рекламаций в одноименной статье контракта отражаются порядок предъявления рекламаций, сроки их заявления, права и обязанности сторон, способы урегулирования рекламаций.

В пункте «Порядок предъявления рекламации» указывается необходимость ее подачи в письменном виде с предъявлением доказательных документов (акта независимой экспертизы, коносамента или другого транспортного документа, сертификатов, упаковочных листов и т.д.).

Претензии по качеству товара заявляются не позднее трех месяцев, **по количеству** — не позднее шести месяцев, считая с даты поставки. В Российской Федерации срок исковой давности — три года.

По истечении указанного в контракте срока рекламации не принимаются.

Датой предъявления рекламации считается дата почтового штемпеля или дата направления телекса.

В качестве специальных обязанностей покупателя в контракте может быть оговорено, что покупатель обязан:

- поместить товар на свой склад обособленно от других товаров в одном месте и сообщить продавцу местонахождение товара и сроки готовности товара к осмотру;
- составить акт экспертизы по всем обнаруженным дефектам согласно действующим правилам в стране покупателя. Если предметом рекламации является качество, покупатель может представить продавцу по его просьбе вместе с актом экспертизы образцы забракованного товара;
- представить продавцу правильно оформленную рекламацию в срок, указанный в договоре.

Продавцу предоставляется право проверить на месте путем осмотра товара обоснованность претензий покупателя и вменяется в обязанность рассмотреть рекламацию и сообщить свое решение (согласиться или отказаться от удовлетворения рекламации). Отсутствие ответа продавца по существу претензии расценивается как его согласие на удовлетворение рекламации.

В качестве способов урегулирования рекламаций в контракте могут быть предусмотрены:

- восполнение недогруза отдельной партией или при следующих поставках;
- возврат товара покупателем и выплата ему продавцом стоимости забракованного товара;
- исправление дефектов за счет продавца;
- замена товара другим, соответствующим условиям контракта;
- уценка товара;
- зачет полученной продавцом суммы за товар при последующих поставках.

Пример. Формулировка статьи «Рекламации» в контракте на поставку обуви:

Рекламации могут быть заявлены Покупателем Продавцу в отношении:

а) качества товара — в случае несоответствия товара качеству, обусловленному в контракте, и образцам, а также в случае изменения ассортимента, т.е. пересортицы по артикулам, цветам и т.д.;

б) количества — в случае внутритарной недостачи. Рекламации на пониженное качество нового товара, пересортицу, на скрытые производственные дефекты, выявившиеся при непродолжительной носке обуви, а также в отношении количества должны быть предъявлены Продавцу в течение двух месяцев с даты акта сдачи-приемки.

Содержание и обоснованность рекламаций должны быть подтверждены либо актом экспертизы Торгово-промышленной палаты РФ, либо актом, составленным с участием представителя незаинтересованной компетентной организации, при этом указанные документы являются обязательными и окончательными для обеих сторон, подтверждаю-

шими количество и качество товара, и являются основаниями для проведения возможных перерасчетов.

Продавец обязан рассмотреть рекламацию в течение 30 дней, считая с даты получения. Если по истечении указанного срока не последует от Продавца обоснованных возражений, рекламация считается признанной и подлежит удовлетворению.

Весь забракованный товар подлежит возврату Продавцу в течение трех месяцев с даты поставки.

Оплата за возвращенный товар производится немедленно после получения Продавцом забракованного товара.

По согласованию с Покупателем Продавец может поставить дополнительно доброкачественный товар взамен ему возвращенного забракованного товара. Окончательное решение о возможности и сроках поставки — в компетенции Покупателя.

Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, оплачиваются Продавцом.

Санкции в контракте международной купли-продажи, как правило, устанавливаются на случай нарушения сторонами выполнения обязательств:

- по срокам поставки товара;
- по срокам оплаты товара;
- за неизвещение или несвоевременное извещение об отгрузке;
- за односторонний отказ от выполнения контракта;
- за простой транспортных средств;
- за нарушение порядка отгрузки и укладки груза;
- за непредставление или несвоевременное представление документов и т.п.

Способом удовлетворения санкций является уплата штрафа, как правило, в виде определенного процента от общей суммы поставки. Максимальная величина штрафов чаще всего ограничивается 8–10% от стоимости непоставленных в срок товаров.

Пример. Формулировка статьи «Санкции» в контракте на поставку оборудования и запасных частей к нему:

1. В случае опоздания в поставке оборудования, запасных частей к нему и технической документации против сроков, установленных в п. 3 Контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% стоимости каждой комплектной машины или установки, в отношении которой имело место опоздание в поставке, за каждую календарную неделю опоздания в течение первых четырех недель опоздания и 1% (один) стоимости за каждую последующую календарную неделю опоздания.

Однако общая сумма штрафа за опоздание в поставке не может превышать 10% стоимости каждой комплектной установки или машины, в отношении которой имело место опоздание в поставке.

2. Размер штрафа не подлежит изменению в арбитражном порядке.

При исчислении штрафа за опоздание количество дней, составляющих меньше половины календарной недели, в расчет не принимается, количество дней более половины календарной недели считается как полная неделя.

Штраф удерживается Покупателем при оплате счетов Продавца.

В случае если по каким-либо причинам Покупателю не представится возможность удержать причитающуюся сумму штрафа с Продавца, Продавец обязуется уплатить штраф по первому требованию Покупателя.

Опоздание в представлении технической документации, поставка некомплектной и (или) неполноценной технической документации рассматриваются как опоздание в поставке оборудования, к которому относится техническая документация.

3. В случае если опоздание в поставке оборудования или технической документации к этому оборудованию превысит шесть месяцев против установленного в контракте срока, Покупатель имеет право аннулировать контракт полностью или частично.

В этом случае Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 10%, а также немедленно возратить произведенные Покупателем платежи с начислением _____ годовых.

Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор) — это обстоятельства, возникающие по независимым от сторон причинам в результате неотвратимых событий чрезвычайного характера, которые невозможно было предвидеть при подписании контракта и при наступлении которых исполнение обязательств контракта любой из сторон оказываются полностью или частично невозможными.

В мировой практике к форс-мажорным обстоятельствам относятся:

- неподвластные человеку явления природы (наводнения, землетрясения и т.п.);
- чрезвычайные явления общественного характера (войны, забастовки, эмбарго, изменение торгово-политического режима);
- события, связанные с производственной деятельностью людей (пожары, аварии на ядерных установках и т.п.).

В статье контракта «Форс-мажор» содержатся:

- полный перечень обстоятельств непреодолимой силы. Если этого не сделано, то обстоятельства истолковываются по праву стороны продавца;
- порядок и сроки уведомления стороной, для которой возникли форс-мажорные обстоятельства, своего контрагента;
- наименование независимой организации, подтверждающей факт наступления форс-мажора;
- порядок и сроки уведомления одной стороной другой стороны о прекращении действия форс-мажорных обстоятельств;
- предельный срок действия обстоятельств непреодолимой силы, после которого стороны освобождаются от исполнения обязательств по данному контракту.

Длительность устанавливаемого в контракте срока действия обстоятельств непреодолимой силы определяется с учетом срока действия договора, характера товара, способа продажи, торговых обычаев. Например, в контрактах на скоропортящиеся товары такой срок составляет 15–30 дней, на машины и оборудование — 3–6 месяцев.

Пример. Содержание статьи «Форс-мажор»:

1. При возникновении обстоятельств, неподвластных ни одной из сторон и вызванных непредвиденными условиями, включающими пожары, наводнения, землетрясения и другие природные бедствия, военные действия, блокады, импортные или экспортные запреты, любые действия, связанные с выполнением настоящего контракта, которые становятся невозможными вследствие указанных обстоятельств, откладывается на срок, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

2. Если указанные в пункте 1 обстоятельства будут продолжаться более шести недель, каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения обязательства, причем ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по контракту, обязана немедленно известить другую сторону о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательства.

3. Надлежащим доказательством наличия указанных в пункте 1 обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые Торговой палатой соответствующей страны Продавца и Покупателя.

Арбитраж как статья внешнеторгового контракта устанавливает порядок разрешения споров, которые не удалось урегулировать путем переговоров между сторонами. Для этого в статье указываются наименование арбитражного суда, куда стороны будут обращаться в случае необходимости, местоположение последнего, а также подчеркивается обязательность и окончательность решения суда для обеих сторон.

Российские участники ВЭД чаще других предусматривают обращение в арбитражный суд ТПП РФ в Москве или международный арбитражный суд в Стокгольме, хотя возможно и обращение в арбитраж третьей страны.

Пример. Формулировка статьи «Арбитраж»:

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, стороны будут решать путем переговоров. Однако в случае невозможности разрешения спорных вопросов путем переговоров эти споры, за исключением подсудности общим судам, подлежат рассмотрению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате России в г. Москве в соответствии с регламентом этого суда. Решения суда являются окончательными и обязательными для обеих сторон.

Завершает контракт международной купли-продажи статья «*Прочие условия*», куда включаются условия, не вошедшие в предыдущие разделы, но которые стороны желают включить в контракт (например, порядок вступления в силу и аннулирования договора); *юридические адреса сторон и реквизиты их банков; подписи, заверенные печатями; приложения* (если таковые имеются) и *дополнения* (если таковые заключались).

5. Специфические статьи внешнеторгового контракта

В зависимости от предмета внешнеторговой сделки в контракт могут быть включены статьи, отражающие специфику международной торговли тем или иным товаром.

Так, в контрактах, для исполнения которых требуется получение экспортной или импортной лицензии, обязательно выделяется статья «Лицензии», в которой прописывается обязанность одной из сторон на ее получение.

Пример.

Своевременное получение импортных разрешений и лицензий соответствующих инстанций является ответственностью Покупателя. Продавец не может отвечать за задержки в приеме товара Покупателем, связанные с несвоевременным получением данных документов.

В контрактах на поставку машинотехнической продукции часто присутствуют специфические статьи:

- техническая документация;
- инспектирование и испытания;
- гарантии и т.п.

В статье «Техническая документация» прописывается:

- перечень и содержание технической документации (чертежи, инструкции по монтажу и эксплуатации, стандарты и др.), подлежащей передаче покупателю;
- язык, на котором она должна быть составлена;
- сроки и порядок передачи документации и ответственность за несвоевременную передачу;
- ответственность продавца за нарушение третьих лиц и др.

Пример. «Чертежи и техническая документация»:

1. Продавец обязуется выслать в адрес: _____ заказной почтой два экземпляра нижеследующих чертежей и технической документации для каждой комплектной единицы оборудования:

1.1. Планировка расположения основного и комплектующего оборудования с основными размерами, а также указанием расстояний между ними за _____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

1.2. Чертеж общего вида с размерами и полной спецификацией узлов, сборочные чертежи основных узлов с необходимыми размерами, чертежи специального инструмента и приспособлений, за _____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

1.3. Фундаментные и установочные чертежи с данными по статическим и динамическим нагрузкам на фундаменты, с указанием величины нагрузок и мест их приложения, а также сеткой расположения анкерных болтов, за _____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

1.4. Принципиальные схемы — кинематическая, электрическая, гидравлическая, пневмическая, смазки, охлаждения, с указанием основных характеристик масел и ох-

лаждающей жидкости, потребляемой электрической мощности по каждому механизму расхода сжатого воздуха, — за _____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

2. Два комплекта нижеперечисленной документации поставляются вместе с оборудованием:

2.1. Технический паспорт, включающий все технические данные оборудования.

2.2. Инструкция по эксплуатации, уходу за оборудованием и его ремонту.

2.3. Инструкция по монтажу, сборке и пуску в эксплуатацию.

2.4. Спецификация смонтированного электрооборудования и краткая характеристика.

2.5. Спецификация приборов и руководство по их обслуживанию.

2.6. Спецификация подшипников с указанием мест их установки, типов и размеров, а также фирм-изготовителей.

2.7. Спецификация быстроизнашивающихся деталей и каталоги или рабочие чертежи на них.

2.8. Протоколы испытания оборудования.

2.9. Протоколы замеров деталей (заготовок), обработанных при испытании оборудования.

2.10. Комплект документов по проверке сосудов, аппаратов, трубопроводов, работающих под давлением согласно приложению № _____.

2.11. Документация, указанная в пункте 1.

3. Документация, перечисленная в пунктах 1–2, должна быть вложена в водонепроницаемой упаковке в ящик № 1, на который наносится дополнительная маркировка «Документация здесь».

4. Все текстовые материалы (инструкции, описания и т.п.), а также надписи на чертежах должны быть выполнены на русском и французском языках.

5. В случае если документация, перечисленная в пунктах 1 и 2, не выслана своевременно почтой и (или) не вложена в ящик № 1, поставка считается некомплектной, и Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере и порядке, установленном в статье «Санкции» Контракта.

6. В этом случае срок гарантии соответственно продлевается и начало его исчисляется со дня получения Покупателем полного комплекта технической документации.

7. Вся техническая документация должна быть поставлена Продавцом Покупателю в сброшюрованном виде.

В статье «*Инспектирование и испытания*» обычно оговариваются:

- порядок направления инспекторов;
- место проведения испытаний;
- распределение расходов на испытания между сторонами;
- стандарты, нормы и требования, по которым проводятся испытания (система мер, класс точности и т.п.);
- требования к квалификации инспектора;
- порядок фиксации результатов испытаний.

Пример. Формулировки статьи «Инспектирование и испытания»:

1. Покупатель имеет право посылать своих инспекторов на заводы Продавца и субпоставщиков, проверять в нормальные рабочие часы их предприятий изготовление и качество заказанного оборудования и используемых материалов.

2. Извещение Продавца о готовности оборудования к испытанию должно быть послано представителю Покупателя в стране Продавца и копия — Покупателю не позднее чем за 15 дней до начала испытания.

Если Покупатель в течение 15 дней после получения извещения сообщит Продавцу, что его инспектор не сможет присутствовать при испытании, или Продавец в течение этого периода не получит никакого извещения, он вправе провести испытания в отсутствие инспектора Покупателя. В этом случае один экземпляр протокола испытаний направляется представителю Покупателя в стране Продавца для получения разрешения на отгрузку при условии, что испытания подтвердили соответствие оборудования требованиям Контракта.

3. Испытание оборудования должно производиться на заводах Продавца и (или) субпоставщиков за счет Продавца в присутствии инспектора Покупателя и оформляться соответствующим протоколом с указанием в нем существенных подробностей и результатов испытания, а так же указанием о том, что оборудование соответствует условиям Контракта.

4. Присутствие инспектора Покупателя при проведении Продавцом испытаний, как указано выше, так же как выдача им разрешения на отгрузку, не освобождает Продавца от принятых им на себя обязательств и не влияет на права Покупателя, предусмотренных статьёй «Гарантии».

5. Испытания оборудования производятся по согласованной сторонами программе в течение: _____ на холостом ходу и _____ под нагрузкой на заготовках и (или) материалах, которые будут поставлены Продавцу _____.

Продавец обеспечивает испытания необходимым инструментом. Обработанные, а также неиспользованные заготовки являются собственностью Покупателя, и Продавец обязуется отгрузить их в адрес, который будет указан Покупателем, на условиях статьи № ____ Контракта.

6. Каждый сосуд или аппарат, работающий под давлением свыше 0,7 атмосфер, а также под вакуумом и с огнеопасными и взрывоопасными веществами, должен испытываться и приниматься в соответствии с «Правилами устройства и безопасной эксплуатации сосудов, работающих под давлением» Покупателя.

7. Окончательные испытания и приемка оборудования производятся на заводе Покупателя в _____.

Дата подписания «Протокола проведения окончательных испытаний и пуска оборудования в эксплуатацию» является датой пуска оборудования в эксплуатацию.

В статье «Гарантии» указываются:

- сроки гарантии;
- случаи, на которые гарантия не распространяется (например, быстроизнашивающиеся детали, ненадлежащее обращение с товаром);
- порядок взаиморасчетов между продавцом и покупателем при устранении дефектов в гарантийный период (на практике этот раздел чаще включается в соглашение о техническом обслуживании);
- обязанности продавца или права покупателя. Обычно покупателю предоставляется право:
 - а) потребовать от продавца устранения дефектов в кратчайший срок;
 - б) устранить дефект самому за счет продавца;

в) при невозможности устранить дефект потребовать от продавца частичной или полной замены товара;

г) при невозможности устранения дефекта и замены потребовать уценки товара;

д) покупатель вправе вернуть товар и потребовать возврата денег.

Если дефект препятствует началу эксплуатации товара, покупатель вправе потребовать неустойку (штраф) как за просрочку в поставке товара.

Пример. Формулировка статьи «Гарантии»:

1. Продавец гарантирует Покупателю качество поставляемых товаров (мотоциклов) в течение шести месяцев с даты передачи товара потребителю, но не более 12 месяцев с даты поставки или пробега 6 тыс. км в зависимости от того, какое из этих обстоятельств наступит ранее.

2. Продавец гарантирует нормальную работу оборудования в течение 12 месяцев с даты пуска его в эксплуатацию, однако не более 18 месяцев с даты поставки последней части оборудования, без которой не может быть пушено в эксплуатацию поставленное оборудование.

Завершив рассмотрение структуры и содержания контракта международной купли-продажи товаров, мы создали основу для рассмотрения особенностей контрактов по поставке товаров отдельных групп по ТН ВЭД, оказанию услуг, продаже объектов интеллектуальной собственности, международного производственно-технического сотрудничества, о которых пойдет речь в следующем разделе.

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите способы установления качества товара в контракте и документы, его подтверждающие.

2. Что отражается в условиях контракта «сдача-приемка товара», «упаковка и маркировка», «условия платежа», «порядок отгрузки», «страхование»?

3. Перечислите способы фиксации цены в контракте.

4. Когда в контракте применяются скользящие цены?

5. В чем отличие содержания статей контракта «Рекламации» и «Санкции»?

6. Какие виды валютных оговорок применяются в контракте? С какой целью?

7. Предложите способ защиты от потерь при изменении валютных курсов, если вы — импортер товаров массового спроса.

8. Какие обстоятельства непреодолимой силы вы включите в статью контракта «форс-мажор», будучи экспортером (импортером)?

9. Для чего в контракт включают приложения?

10. Когда и с какой целью подписывают дополнения к контракту?

11. Если договор составлен на двух языках, какую оговорку следует включить в документ?

**Раздел IV. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ**

Содержание раздела IV

- Глава 14.** Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы
- Глава 15.** Организация и техника экспортно-импортных операций при прямых связях между контрагентами
- Глава 16.** Особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников
- Глава 17.** Особенности организации внешнеэкономических операций на организованных международных состязательных рынках
- Глава 18.** Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по основным товарным группам
- Глава 19.** Организация и техника международной торговли услугами
- Глава 20.** Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности
- Глава 21.** Организация современных форм промышленного сотрудничества
- Глава 22.** Организация и техника международных встречных операций

Раздел IV. Организация и техника внешнеэкономических операций

Глава 14. Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы

1. Виды внешнеэкономических операций • 2. Система унифицированных
внешнеторговых документов ООН • 3. Основные этапы внешнеэкономиче-
ских операций и их содержание

1. Виды внешнеэкономических операций

Организация и техника внешнеэкономических (внешнеторговых) операций (ВЭО) — одна из важнейших дисциплин в процессе подготовки экономистов по специальности «мировая экономика».

Организация ВЭО — это набор определенных процедур по подготовке и осуществлению внешнеэкономических сделок, организующих, направляющих и регулирующих различные виды деятельности людей в процессе международного обмена товарами и услугами, включающий в себя маркетинговые исследования зарубежных рынков, поиск и выбор иностранного партнера, подготовку и проведение переговоров по заключению контракта, производство товаров на экспорт, организацию международных перевозок и расчетов, страхование и таможенное оформление груза и др.

Техника ВЭО — это регламентированные конкретные действия людей в рамках отдельных процедур, в первую очередь по оформлению соответствующих документов (оферт и запросов, внешнеэкономических контрактов, паспортов сделок, таможенных деклараций и т.п.).

ВЭО можно классифицировать по ряду критериев.

По способу выхода на внешний рынок различают:

- ВЭО при прямых связях между иностранными партнерами, когда партнеры самостоятельно находят друг друга;
- ВЭО с использованием услуг посредников, когда для поиска друг друга зарубежные фирмы привлекают посредников;
- ВЭО с использованием международных товарных бирж, аукционов, торгов, когда последние служат местом заключения внешнеэкономических сделок.

В зависимости от предмета внешнеэкономической сделки:

- ВЭО по купле-продаже товаров в материальной форме — сырьевых и продовольственных товаров, готовых изделий, машинотехнической продукции;
- ВЭО по купле-продаже услуг (международные лизинг, инжиниринг, туризм, страхование, перевозки и др.);

- ВЭО по купле-продаже результатов творческой деятельности — патентных и ноу-хау лицензий, торговой марки и т.д.;
 - ВЭО в рамках производственно-технического сотрудничества.
- В зависимости от формы ВЭД:*
- ВЭО по купле-продаже товаров и услуг;
 - ВЭО в сфере международного инвестиционного сотрудничества (по международному финансовому лизингу, ПЗИ);
 - ВЭО в сфере международной производственной кооперации (в рамках совместных предприятий и производств, подрядной кооперации);
 - ВЭО в сфере международного научно-технического сотрудничества (по продаже патентов и лицензий, оказанию консультационных и инжиниринговых услуг, совместному строительству объектов, обучению специалистов и др.);
 - ВЭО в сфере финансовых и валютно-кредитных отношений по проведению международных расчетов, предоставлению кредитов и займов.

По роли в осуществлении внешнеэкономических сделок:

- основные ВЭО, осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций — контрагентами из различных стран. В их число входит коммерческий экспорт и импорт товаров и услуг, технологий, международный лизинг;
- обеспечивающие, связанные с продвижением товаров, услуг, технологий от продавца к покупателю: международное страхование, экспедирование; перевозки, расчеты и др.

В обобщенном виде вышеприведенные классификации ВЭО представлены на рис. 14.1.

¹ Следует иметь в виду, что любые классификации, включая и авторскую, достаточно условны, так как практика ВЭД гораздо шире и сложнее любых схем.

2. Система унифицированных внешнеторговых документов ООН

Любая ВЭО связана с оформлением большого количества документов.

В 1966 г. впервые был выпущен перечень торговых документов, используемых в практике международной торговли, который был пересмотрен в 1975 г. В 1982 г. рабочей группой по упрощению процедур международной торговли был разработан перечень названий торговых документов, используемых в международной торговле. Ниже приводится их перечень по 10 основным областям применения:

1. Производство:

- поручение на покупку;
- инструкции по изготовлению;
- наряд на вывоз со склада;

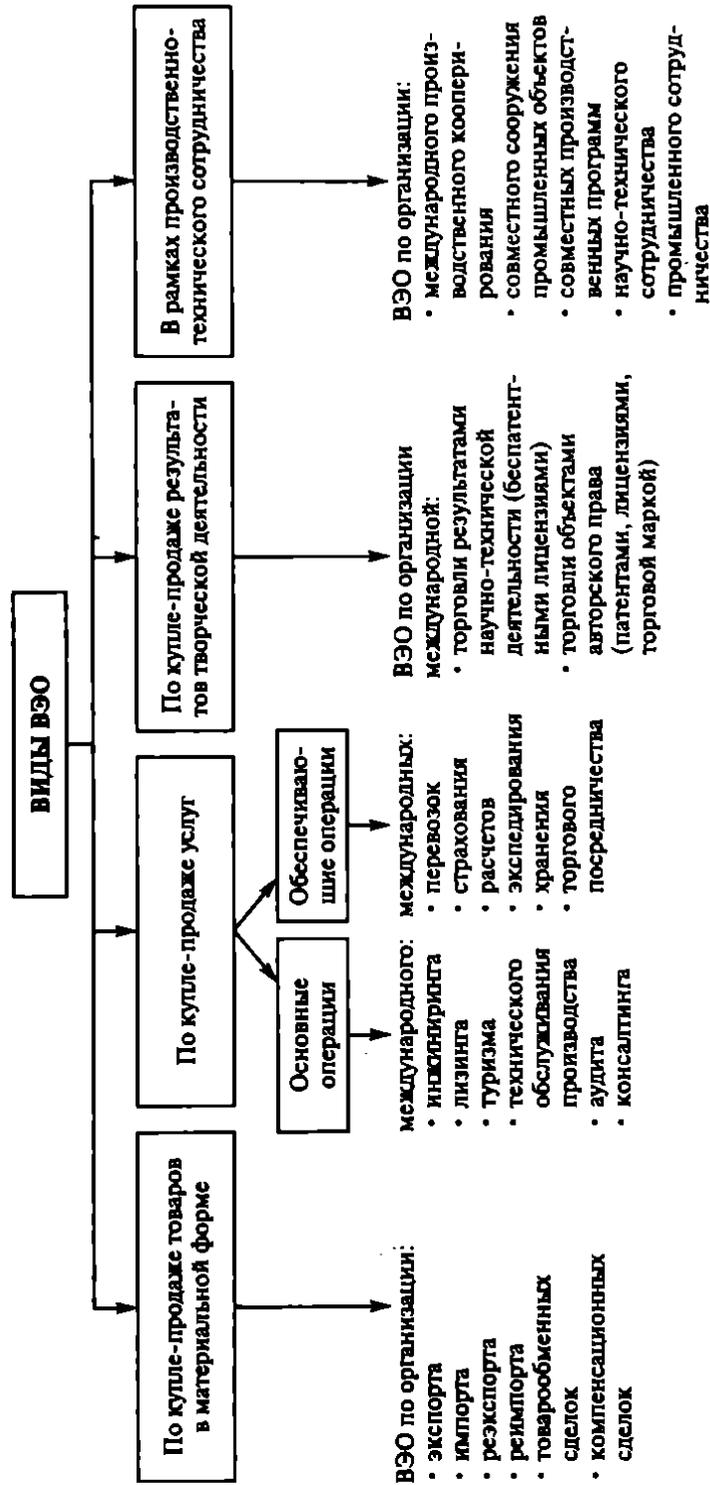


Рис. 14.1. Классификация внешнеэкономических операций

- таблицы фактурирования;
- инструкции по упаковке;
- упаковочный лист;
- наряд на внутреннюю транспортировку;
- статистические и другие внутренние административные доку-

менты.

2. *Закупка:*

- запрос;
- письмо о намерениях;
- заказ;
- инструкция по поставке;
- разрешение на поставку.

3. *Продажа:*

- предложение (оферта);
- контракт;
- подтверждение заказа;
- счет-проформа;
- заявка на инструкции по поставке;
- заявка на фрахтование;
- инструкции по отправке;
- поручение на отгрузку (воздушные перевозки);
- ордер на перевозку (местные перевозки);
- извещение о готовности к отправке;
- ордер на отправку;
- извещение об отправке;
- извещение о распределении документов;
- коммерческий счет;
- комиссионное поручение.

4. *Платежи — банковские операции:*

- инструкции по банковскому переводу;
- заявка на банковскую тратту;
- извещение об инкассовом платеже;
- извещение о платеже по товарному аккредитиву;
- извещение о принятии платежа по товарному аккредитиву;
- заявка на банковскую гарантию;
- банковская гарантия;
- гарантийное письмо по товарному аккредитиву;
- инкассовое поручение;
- форма представления документов;
- заявка на товарный аккредитив;
- товарный аккредитив;
- извещение об открытии товарного аккредитива;

- извещение о переводе товарного аккредитива;
- извещение об изменении товарного аккредитива;
- банковская тратта;
- переводной вексель;
- долговое обязательство.

5. *Страхование:*

- страховой сертификат;
- страховой полис;
- страховое объявление (бордеро);
- счет страховщика;
- ковер-нот.

6. *Посреднические услуги и обработка грузов (экспедирование, обработка грузов, складирование, терминалы и порты и т.д.):*

- экспедиторские инструкции;
- извещение экспедитором агента импортера;
- извещение экспедитором экспортера;
- счет экспедитора;
- экспедиторское свидетельство о получении груза (ФИАТА);
- извещение об отправке;
- складская расписка экспедитора (ФИАТА);
- расписка в получении товаров;
- документы на портовые сборы;
- складской варрант;
- ордер на выдачу товара;
- ордер на обработку грузов;
- пропуск на товар.

7. *Транспорт:*

- универсальный (многоцелевой) транспортный документ;
- расписка в получении груза, доставка;
- морская накладная (линейная накладная, океанская накладная);
- речная накладная;
- коносамент;
- коносамент (внутренние водные пути);
- штурманская расписка;
- гарантийное письмо;
- железнодорожная накладная (общий термин);
- дорожная ведомость;
- накладная автодорожной перевозки;
- авиагрузовая накладная;
- сопроводительный адрес (почтовые посылки);
- документ смешанной перевозки;
- документ комбинированной перевозки;

- оборотный коносамент комбинированной перевозки;
 - сквозной коносамент;
 - экспедиторское свидетельство о транспортировке (ФИАТА);
 - подтверждение на фрахтование тоннажа;
 - заявление-требование на отpravку;
 - фрахтовый счет;
 - извещение о прибытии (груза);
 - извещение о возникновении препятствий в поставке (груза);
 - извещение о возникновении препятствий в перевозке (груза);
 - извещение о поставке (груза);
 - грузовой манифест;
 - фрахтовый манифест;
 - бордеро;
 - контейнерный манифест (упаковочный лист грузовых единиц)
8. *Правила вывоза:*
- заявка на выдачу экспортной лицензии;
 - экспортная лицензия;
 - декларация валютного контроля, экспорт;
 - таможенная декларация (по экспорту);
 - грузовая декларация (общий термин);
 - грузовая декларация;
 - заявка на свидетельство о контроле товара;
 - свидетельство о контроле товара;
 - заявка на фитосанитарное свидетельство;
 - фитосанитарное свидетельство;
 - санитарное свидетельство;
 - ветеринарное свидетельство;
 - заявка на свидетельство об осмотре;
 - свидетельство об осмотре;
 - заявка на сертификат о происхождении товара;
 - сертификат о происхождении товара (общий термин);
 - сертификат о происхождении товара;
 - сертификат ВСП (ЮНКТАД);
 - декларация о происхождении товара;
 - свидетельство о районном наименовании;
 - консульская фактура;
 - декларация об опасных грузах;
 - статистический документ, экспорт.
9. *Правила ввоза и транзита:*
- заявка на выдачу импортной лицензии;
 - заявка на выдачу валютной лицензии;
 - валютная лицензия;

- декларация валютного контроля, импорт;
 - декларации о товарах для внутреннего потребления;
 - декларация о немедленном таможенном высвобождении;
 - таможенное извещение о поставке (таможенное высвобождение);
 - грузовая декларация (общий термин);
 - грузовая декларация;
 - декларация о стоимости;
 - таможенная фактура;
 - таможенная декларация (почтовые посылки);
 - налоговая декларация (налог на добавленную стоимость);
 - декларация о товарах для таможенного транзита;
 - международная таможенная декларация, образец МЖДП;
 - книжка МДП;
 - международная декларация о транзите ТМТ;
 - книжка АТА;
 - транзитное гарантийное свидетельство;
 - статистический документ, импорт.
10. *Другие документы.*

3. Основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание

Любая ВЭО проходит три этапа:

первый этап — подготовка к заключению сделки (контракта);

второй этап — заключение (подписание) сделки (контракта);

третий этап — исполнение сделки (контракта).

Рассмотрим содержание основных этапов организации ВЭО как совокупности определенных процедур в рамках каждого этапа и техники проведения ВЭО как набора конкретных действий людей по каждой процедуре на примере наиболее простой экспортно-импортной операции по поставке готовых изделий при прямых связях между контрагентами.

Первый этап — подготовка к заключению внешнеэкономической сделки включает в себя такие процедуры, как:

1) комплексное исследование рынка, составляющими которого выступают:

- изучение конъюнктуры рынка данного товара (выявление существующего и ожидаемого спроса на него);
- изучение торгово-политических, таможенных и правовых условий рынка (системы государственного регулирования внешней торговли, таможенных режимов, требований к сертификации това-

ров, страхового законодательства страны, тарифов на перевозку и т.п.);

- оценка деятельности фирм-конкурентов;
- оценка деятельности фирм — потенциальных покупателей (с учетом их требований к товару);
- расчет внешнеторговых цен на товар;
- выбор форм выхода на внешние рынки;
- расчет предполагаемой экономической эффективности внешнеэкономической сделки;

2) рекламная кампания, предполагающая:

- размещение рекламных материалов в СМИ;
- рассылку в адрес потенциальных покупателей каталогов, проспектов с характеристиками и ценой предлагаемого товара;
- организацию и проведение рекламной кампании на рынке страны-импортера.

3) установление контактов с потенциальным контрагентом за рубежом путем:

- рассылки оферт (запросов);
- подтверждения заказа;
- посылки коммерческого письма с предложением вступить в переговоры по поводу заключения сделки;
- направления проформы сделки.

В рамках вышеперечисленных процедур техника ВЭО включает в себя оформление следующих документов:

- информационной карты фирмы (конкурента, покупателя, поставщика);
- фирменного досье;
- конкурентного листа;
- рекламных материалов;
- оферты (запроса);
- подтверждения оферты (запроса);
- счета-проформы;
- заявки на инструкции по поставке товара;
- перечня вопросов для согласования.

Второй этап — заключение сделки — включает в себя следующие процедуры:

- проведение предварительных переговоров (путем переписки, личных контактов);
- выбор способа подписания контракта;
- акцепт покупателем твердой оферты;
- подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем;

- выбор формы контракта купли-продажи (письменный, устный, смешанный);
- выбор вида контракта (разовый, с периодической поставкой) и формы оплаты (денежной, товарной, смешанной);
- окончательная доработка текста контракта;
- подписание контракта.

В рамках перечисленных процедур техника ВЭО включает в себя следующие документы:

- переписку;
- контракт.

Третий этап — исполнение внешнеэкономической сделки — включает в себя следующие процедуры:

- 1) обеспечение производства товара на экспорт;
- 2) подготовку товара к отгрузке;
- 3) проведение платежно-расчетных операций;
- 4) страхование грузов;
- 5) заключение договора на экспедирование грузов;
- 6) организацию международной перевозки грузов;
- 7) таможенную очистку грузов.

Техника ВЭО включает в себя оформление следующих документов:

по первой процедуре:

- поручения на покупку сырья, материалов, комплектующих для изготовления товара;
- инструкции по изготовлению товара;
- инструкции по упаковке;
- наряда на вывоз товара со склада;

по второй процедуре:

- извещения о готовности товара к отгрузке;
- инструкции по отправке;
- заявки на фрахт;
- ордера на отправку;
- извещения об отправке;
- извещения о распределении документов;
- разрешения покупателя на поставку;
- коммерческого счета (счета-фактуры, счета-проформы);
- спецификаций;
- технической документации;
- гарантийных обязательств;
- упаковочного листа;
- протокола испытаний (для машинотехнической продукции);
- сертификатов происхождения и качества;

- разрешения на отгрузку;
- по третьей процедуре* (в зависимости от формы и способа международных расчетов):
- заявки (на товарный аккредитив, на банковскую тратту, банковскую гарантию);
 - извещения об открытии товарного аккредитива;
 - товарного аккредитива;
 - извещения о переводе товарного аккредитива;
 - извещения о платеже по товарному аккредитиву;
 - извещения о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву;
 - гарантийного письма по товарному аккредитиву;
 - банковской гарантии;
 - переводного векселя;
 - простого векселя;
 - инструкций по банковскому переводу;
 - платежного поручения;
 - заявления на банковский перевод;
 - банковского перевода;
 - инкассового поручения;
 - извещения об инкассовом платеже;
 - паспорта экспортной (импортной) сделки;
- по четвертой процедуре:*
- страхового полиса;
 - страхового сертификата;
 - страхового объявления;
 - счета страховщика;
 - ковернота;
- по пятой процедуре:*
- отгрузочного поручения;
 - экспедиторских инструкций;
 - экспедиторского свидетельства о получении грузов;
 - складской расписки экспедитора;
 - расписки в получении товаров;
 - товаросдаточной квитанции;
 - ордера на выдачу товаров;
 - ордера на обработку грузов;
 - пропуска на товары;
 - извещения об отправке;
 - документов на портовые сборы;
 - счета экспедитора;

по шестой процедуре:

- накладных (железнодорожных, авиационных, автомобильных);
- коносамента;
- штурманской расписки;
- морской накладной;
- доковой расписки;
- дорожной ведомости;
- расписки в получении грузов;
- гарантийного письма;
- подтверждения на фрахт;
- фрахта-счета;
- извещения о прибытии грузов;
- извещения о возникновении препятствий к поставке грузов;
- извещения о возникновении препятствий в перевозке грузов;
- грузового манифеста;

по седьмой процедуре:

- грузовой таможенной декларации;
- экспортной (импортной) лицензии;
- декларации валютного контроля по экспорту (импорту);
- заявки на выдачу валютной лицензии;
- валютной лицензии;
- налоговой декларации;
- грузовой декларации;
- таможенного извещения о поставке;
- свидетельства о происхождении товара;
- сертификата качества;
- ветеринарных, санитарных, фитосанитарных и карантинных

свидетельств;

- книжки МДП;
- паспорта экспортной (импортной) сделки.

Содержание основных этапов стандартной экспортно-импортной сделки по поставке готовых изделий при прямых связях между контрагентами представлено в табл. 14.1.

Вышеперечисленные процедуры в рамках организации ВЭО и оформляемые документы в рамках техники ВЭО дают полное представление о структуре и сложности процесса осуществления внешнеэкономических сделок. Кроме того, процесс организации и техники каждой реальной сделки зависит от способа выхода фирмы на внешний рынок (прямой, через посредников, через международные товарные биржи, аукционы, торги), от предмета сделки (сырье, готовые изделия, услуги).

Таблица 14.1

Основные этапы типовой экспортной (импортной) сделки по поставке готовых изделий при прямых связях между контрагентами и их содержание

I этап Подготовка к заключению сделки		II этап Заключение сделки (контракта)		III этап Исполнение сделки (контракта)	
процедуры	оформляемые документы	процедуры	оформляемые документы	процедуры	оформляемые документы
Комплексное исследование зарубежных рынков	Аналитические справки	Проведение предварительных переговоров о виде, форме, условиях контракта	Переписка	Производство товара на экспорт	<ul style="list-style-type: none"> • поручение на покупку • инструкции по изготовлению и упаковке • наряд на вывоз товара со склада
Проведение рекламной кампании	Реклама в СМИ, рассылка проспектов, каталогов	Согласование содержания контракта	Проформа (проект) контракта	Подготовка товара к отгрузке	<ul style="list-style-type: none"> • извещение о готовности товара к отгрузке • разрешение покупателя на отправку • счет-проформа • счет-спецификация • упаковочные листы • сертификаты происхождения качества • протокол испытаний • техническая документация и др.
Установление контактов с потенциальным зарубежным партнером	Оферта экспортера Запрос импортера Проформа контракта	Подписание контракта международной купли-продажи товаров	Контракт международной купли-продажи	Проведение платежно-расчетных операций	<ul style="list-style-type: none"> • коммерческий счет • счет — платежное требование • документы по банковскому переводу, инкассо, аккредитиву (в зависимости от формы платежа) • банковские гарантии • паспорт экспортной (импортной) сделки

Продолжение табл. 14.1

I этап Подготовка к заключению сделки		II этап Заключение сделки (контракта)		III этап Исполнение сделки (контракта)	
процедуры	оформ- ляемые докумен- ты	процедуры	оформ- ляемые докумен- ты	процедуры	оформляемые документы
Проверка платеже- способно- сти поку- пателя	Справки Запросы			Страхова- ние груза	<ul style="list-style-type: none"> • договор страхования • страховой полис • страховой сертифи- кат • страховое объявле- ние • счет страховщика • ковернот
Выбор за- рубежного контра- гента	Инфор- мацион- ная кар- та фир- мы Фир- менное досье Конку- рентный лист			Заключе- ние дого- вора на экспеди- рование груза	<ul style="list-style-type: none"> • договор на экспедирование • отгрузочное поручение • экспедиторские инструкции • расписка экспедитора • ордер на обработку грузов • счет экспедитора
				Транс- портиро- вка това- ра	<ul style="list-style-type: none"> • договор перевозки • авиа-, авто- и же- лезнодорожные на- кладные • заявка на фрахт • коносамент • штурманская расписка • грузовой манифест • извещение о поставке • извещение о воз- никновении препятст- вий в пути и др.

Окончаение табл. 14.1

I этап Подготовка к заключению сделки		II этап Заключение сделки (контракта)		III этап Исполнение сделки (контракта)	
процедуры	оформ- ляемые докумен- ты	процедуры	оформ- ляемые докумен- ты	процедуры	оформляемые документы
				Таможен- ная очи- стка груза	<ul style="list-style-type: none"> • экспортная (импор- тная) лицензия • паспорт экспортной (импортной) сделки • грузовая таможен- ная декларация • декларация тамо- женной стоимости

Вопросы для самопроверки

1. Раскройте содержание понятий «внешнеэкономическая сделка», «внешнеэкономическая операция» и «международное коммерческое дело».
2. По каким критериям классифицируются ВЭО?
3. Охарактеризуйте основные виды ВЭО.
4. Чем основные ВЭО по купле-продаже услуг отличаются от дополнительных?
5. Сколько этапов включает в себя организация ВЭО и в чем заключается содержание каждого из них?
6. На какие группы подразделяется система унифицированных внешне-
торговых документов ООН?
7. Охарактеризуйте процедуры, составляющие содержание каждого из эта-
пов ВЭО и оформленные по ним документы.

Глава 15. Организация и техника экспортно-импортных операций при прямых связях между контрагентами

1. Организация и техника экспортных операций • 2. Модель торговой сделки по экспорту при прямых связях между контрагентами • 3. Организация и техника импортных операций • 4. Схема осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами

1. Организация и техника экспортных операций

Прямой способ выхода на внешний рынок означает, что, будучи потенциальным экспортером (импортером), предприятие самостоятельно занимается поиском зарубежного партнера.

Организация и техника экспортных операций включает в себя:

- проработку общих вопросов подготовки экспортной сделки;
- разработку и подписание контракта с зарубежным партнером;
- контроль за своевременным и качественным исполнением экспортной сделки.

Анализируя свои возможности по выходу на внешний рынок, предприятие должно включить сделки по экспорту конкретного товара в свою маркетинговую стратегию. Для этого необходимо провести мониторинг своих экспортных возможностей, среди которых — освоение новых методов и форм сбыта на внешнем рынке своих традиционных экспортных товаров; изыскание новых видов экспортной продукции; изучение возможностей модификации экспорта с целью повышения эффективности экспортных операций.

Особое внимание должно быть уделено изучению условий внешних рынков в различных странах-импортерах: особенностей спроса на товары, предназначенные для личного и производственного пользования; конъюнктуры конкретных товарных рынков; организации торговли; таможенно-тарифного режима; характера отношений нашей страны с соответствующими иностранными государствами.

Внешнеэкономическая (экспортная) составляющая должна быть вынесена как самостоятельный раздел в бизнес-план предприятия.

Определив ассортимент предлагаемого на экспорт товара, необходимо произвести расчет и обоснование экспортных цен.

С этой целью начинается рекламная кампания в средствах массовой информации, рассылка каталогов и предложений, подготовка и направление оферты потенциальным покупателям.

Оферта — предложение покупателю со стороны продавца (оферента) о продаже партии товара с указанием основных условий сделки:

предмета сделки, количества, цены, качественных характеристик, сроков и способов поставки и оплаты.

Различают твердую и свободную оферты.

Твердая оферта направляется оферентом только одному покупателю с указанием срока ее действия, в течение которого продавец не может предложить данный товар другим покупателям.

В случае согласия покупателя со всеми условиями оферты он направляет продавцу письменное подтверждение, содержащее безоговорочный акцепт, что расценивается как вступление сторон в договорные отношения.

Свободная оферта направляется оферентом в адрес нескольких потенциальных покупателей. Согласие покупателя с условиями такой оферты подтверждается твердой контрофертой.

Закончив процедуру поиска контрагента, экспортер приступает к выбору условий поставки и расчетов, к проработке вопросов транспортно-экспедиторского обслуживания, страхования экспортного товара, таможенных процедур, получения в случае необходимости экспортной лицензии по предстоящей сделке.

Затем следует согласование всех условий сделки с зарубежным покупателем, выбор способа, места и времени коммерческих переговоров, составление плана последних.

Разрабатывает проект контракта международной купли-продажи.

При проработке условий контракта на экспорт применяется системный подход с учетом специфики товара и базисных условий его поставки, текущего состояния данного товарного рынка, реальных возможностей экспорта и индивидуальных запросов импортера, степени заинтересованности партнеров друг в друге.

При этом изучается соответствующая нормативная правовая база заключения подобных контрактов, выработанная мировым сообществом и Российской Федерацией: в частности, Венская конвенция (1980 г.), принципы заключения международных коммерческих договоров УНИДРУА, ИНКОТЕРМС-2000, ГК РФ и др.

Каждая статья предполагаемого контракта, разрабатываемая экспортером, должна быть ориентирована на защиту его интересов.

На этапе исполнения экспортных контрактов продавец должен осуществлять постоянный контроль за ходом выполнения экспортного заказа, включая качество производимого товара, соблюдение сроков поставки, оформление необходимой документации, получение экспортной лицензии.

В зависимости от базисных условий поставки товаров он может нести обязанности по транспортно-экспедиторскому обслуживанию груза, его страхованию, таможенному оформлению. В таких случаях он должен заблаговременно заключить соответствующие договоры с транспортно-

экспедиторскими фирмами, страховыми компаниями, выдать им подробные инструкции, известить импортера о произведенной отгрузке.

Функцией экспортера является и контроль за правильным оформлением и своевременным прохождением документов, подтверждающим поставку товара по контракту (коммерческих, товаросопроводительных, транспортных, экспедиторских, таможенных и др.).

Особое внимание должно быть уделено своевременной выписке и предъявлению коммерческих счетов покупателю, контролю за поступлением экспортной выручки.

В обязанности экспортера входит и работа с рекламациями иностранного покупателя, выявление причин, вызвавших рекламации, поиск путей их устранения.

Завершает сделку итоговый анализ эффективности проведенной экспортной операции, разработка мероприятий по повышению эффективности экспорта за счет изменения цен, сокращения расходов продавца на различных стадиях экспортной операции, выбор иных базисных условий поставки товара, совершенствование способов транспортировки.

2. Модель торговой сделки по экспорту при прямых связях между контрагентами

На рис. 15.1 представлена модель торговой сделки по экспорту, разработанная ЕЭК ООН, где отражена вся система взаимоотношений субъектов сделки и документы, эти отношения оформляющие.

Адаптируем вышеприведенную модель к условиям реальной прямой экспортной операции на условия *CIF* (иностраннный порт) с платежом по аккредитиву (рис. 15.2):

1) Экспортер направляет оферту Импортеру (или Импортер посылает заказ Экспортеру);

2) стадия переговоров между фирмами. Подписание контракта на поставку товара на базисном условии *CIF* (иностраннный порт) с платежом по безотзывному подтвержденному аккредитиву;

3) фирма-экспортер дает поручение Перевозчику, с которым ранее заключила договор о транспортно-экспедиторском обслуживании ее грузов, зафрахтовать судно;

4) Экспортер направляет письмо страховой компании, с которой ранее заключил соглашение о страховании грузов, с просьбой застраховать товар на период перевозки, выписать страховой полис на Импортера;

5) Экспортер сообщает Импортеру о готовности товара к отгрузке (товар упакован, замаркирован, снабжен необходимыми товарными документами) и просит открыть безотзывный подтвержденный аккредитив;

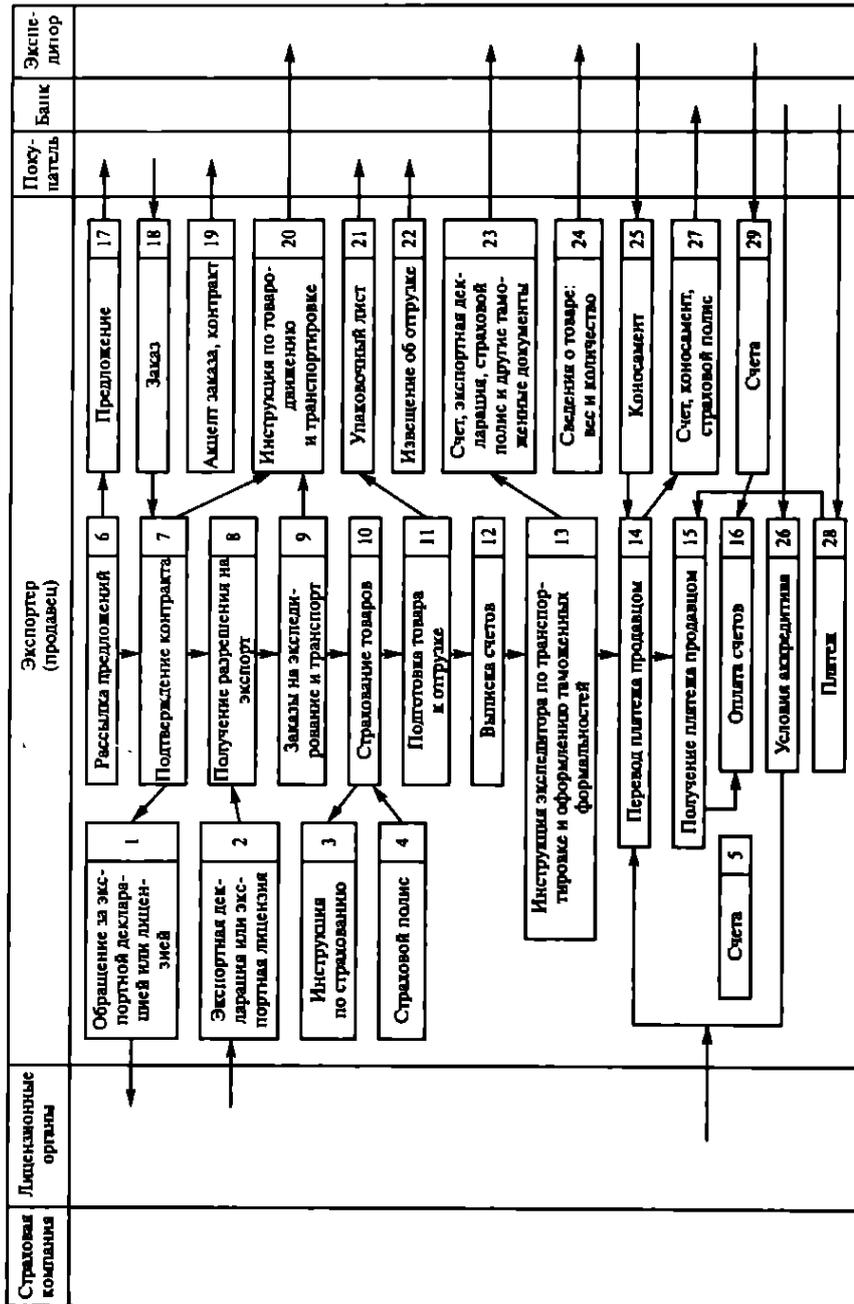


Рис. 15.1. Модель торговой сделки по экспорту, разработанная ЕЭК ООН

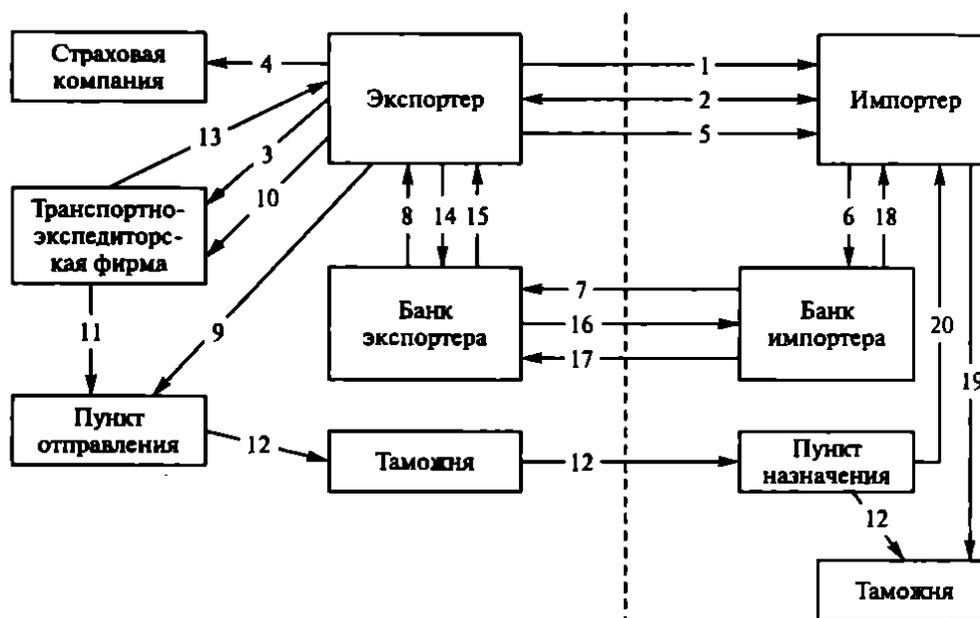


Рис. 15.2. Схема прямой экспортной операции на условиях *CIF* (иностраный порт) с платежом по аккредитиву

- 6) Импортер направляет своему банку поручение на открытие аккредитива;
- 7) банк Импортера открывает аккредитив в банке Экспортера, сообщает условия выплаты по аккредитиву, включая перечень документов, против которых производится выплата;
- 8) банк Экспортера извещает Экспортера об открытии аккредитива;
- 9) если условия аккредитива совпадают с текстом контракта, Экспортер отгружает товар в пункт отправления;
- 10) Экспортер дает поручение Перевозчику произвести транспортно-экспедиторское обслуживание, включая таможенное декларирование и отгрузку товара;
- 11) перевозчик дает поручение транспортно-экспедиторской конторе в пункте отправления произвести эту работу;
- 12) ТЭК направляет в таможню необходимые документы и после таможенной очистки товара направляет товар в порт Импортера;
- 13) Перевозчик направляет транспортные документы Экспортеру;
- 14) Экспортер передает транспортно-распорядительные документы в свой банк;

15) банк Экспортера проверяет документы на предмет их соответствия контракту и, не найдя противоречий, зачисляет деньги на счет продавца;

16) банк Экспортера направляет товаросопроводительные документы в банк Импортера;

17) банк Импортера направляет валюту в банк Экспортера;

18) Импортер, получив документы от своего банка, вступает во владение товаром;

19) Импортер выполняет таможенные формальности, уплачивает пошлину, налоги;

20) товар поступает на склад Импортера.

3. Организация и техника импортных операций

Организация импортных операций при прямых связях между контрагентами, инициатором которых является потенциальный покупатель, несмотря на совпадение названий этапов с экспортными операциями — подготовка, заключение контракта и его исполнение, — имеет свои особенности.

В основе подготовки предполагаемых закупок должно лежать систематическое изучение и прогнозирование спроса отечественных потребителей в сфере личного и производственного потребления (если фирма предполагает продавать импортные товары) либо прогнозирование собственного производства и потребления (если фирма импортирует товар для своих нужд) в сопоставлении с реальными производственными и экспортными возможностями стран-производителей и фирм-производителей. Объективно повышается значение постоянного накопления информации по соответствующим товарным рынкам и разработки стратегии по обеспечению импорта необходимых товаров в требуемых количествах, качестве и сроках, а также разработки тактики выхода на внешний рынок с учетом возможностей использования конъюнктуры рынка.

Особое внимание на этапе подготовки импортных операций уделяется анализу поступающих от иностранных фирм оферт, а также подготовке запросов (заказов) иностранным фирмам и их направлению адресатам.

Заказ — письменно оформленное намерение покупателя купить товар с указанием его наименования, количества, качества, цены и сроков поставки, нередко — и условий изготовления. В заказе указывается предельный срок ответа продавца, до истечения которого покупатель связан данными условиями. Если в течение этого срока продавец подтверждает (акцептирует) заказ, договор считается заключенным. Одновременно составляется *закупочный ордер* — предписание

по исполнению поставки, или *индент* — закупочный ордер в случае участия в поставке торгового посредника. Если товар будет поставаться партиями, то потенциальный импортер составляет *график поставки*, где указываются сроки, количество и стоимость каждой партии товара. Может быть предусмотрена и возможность проведения контрольной (пробной) закупки, а также получение в случае необходимости типового (опытного) образца намечаемого к закупке товара для проверки (испытания) качества.

Важными элементами этого этапа являются также составление конкурентного листа и листа обоснования цены; выбор способа транспортировки товара из-за границы, базисных условий поставки товара, формы и способа международных расчетов; проработка вопросов экспедиторского обслуживания, страхования импортируемого товара, выполнения таможенных процедур и других условий закупки и ввоза товара из-за границы.

Завершает этап составление проекта контракта покупателем для передачи иностранному продавцу либо изучение представленного продавцом проекта контракта, подготовка и проведение коммерческих переговоров и подписание контракта.

При разработке текста импортного контракта (как и в случае с экспортными сделками) изучается соответствующая нормативная правовая база заключения международных сделок, возможность использования типовых контрактов, других общих условий поставки отдельных товаров. Текст предлагаемого контракта постатейно ориентирован на защиту интересов импортера, в связи с чем должен содержать расширительное толкование предмета контракта, подробную характеристику качества товара и порядок его проверки, гарантии по качеству (их объем и сроки действия), требования к упаковке и маркировке товара, условия приемки-сдачи товара по количеству и качеству, например, предварительный осмотр (инспектирование, испытание) товара в стране продавца и окончательная приемка товара в стране покупателя.

Валютно-финансовые условия контракта должны отражать выгодные для покупателя способы и формы расчета, подробный перечень документов, против которых производится оплата товара покупателем.

Статья «Претензии» по своему содержанию должна обеспечить права импортера на заявление претензий по количеству и качеству товара, срокам поставки и другим основаниям и действенные способы их удовлетворения.

В контракт необходимо включить перечень санкций, применяемых к продавцу за нарушение контрактных обязательств, и условия

форс-мажора, ограничивающие возможности исполнения обязательств продавцом.

Техника исполнения импортных операций включает:

1) контроль за качественным изготовлением закупленного товара и его своевременной доставкой из-за границы. Для этого возможно командирование специалистов импортера на предприятие продавца для предварительного инспектирования товара;

2) организацию транспортировки товара из-за границы (в зависимости от базисных условий поставки товара). Например, при закупке товаров на условия *FOB* (иностраный порт) в обязанности покупателя входят заблаговременное фрахтование судна, извещение продавца о дате и времени прибытия судна в порт погрузки, страхование товара в пути до пункта назначения, выдача инструкций экспедитору, контроль за надлежащей погрузкой и выгрузкой товара в портах отправления и прибытия, оформление генерального акта и аварийного сертификата в порту выгрузки;

3) проведение расчетов за поставленный товар: при аккредитивной форме расчетов — выдача в необходимые сроки банковской гарантии и открытие аккредитива в пользу продавца, проверка поступивших от экспортера документов; при инкассовой форме расчетов — выписка акцепта-поручения банку на перевод причитающейся суммы продавцу. Часто окончательный расчет между контрагентами производится на основании результатов приемки товара в стране покупателя;

4) организацию работы с претензиями: предъявление претензий продавцу в сроки, установленные контрактом, и контроль за их удовлетворением, в необходимых случаях — подготовка материалов для передачи искового заявления в арбитражный суд;

5) итоговый анализ эффективности проведенной импортной операции и разработка мероприятий по ее повышению в будущем.

4. Схема осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами

Схема прямой импортной сделки, представленная на рис. 15.3, разработана на базе реальной сделки между крупнейшим на юге России производителем и экспортером зерновых и масличных культур ООО «Юг Руси» и японской фирмой «Сумитомо Корпорейшн». Российское предприятие импортирует средство химической защиты растений «Сумитион КЭ» на условиях *DDU* с 30%-ным авансовым платежом.

Схема включает в себя следующие операции:

1) ООО «Юг Руси» и «Сумитомо Корпорейшн» провели переговоры и заключили контракт на поставку «Сумитиона КЭ»;

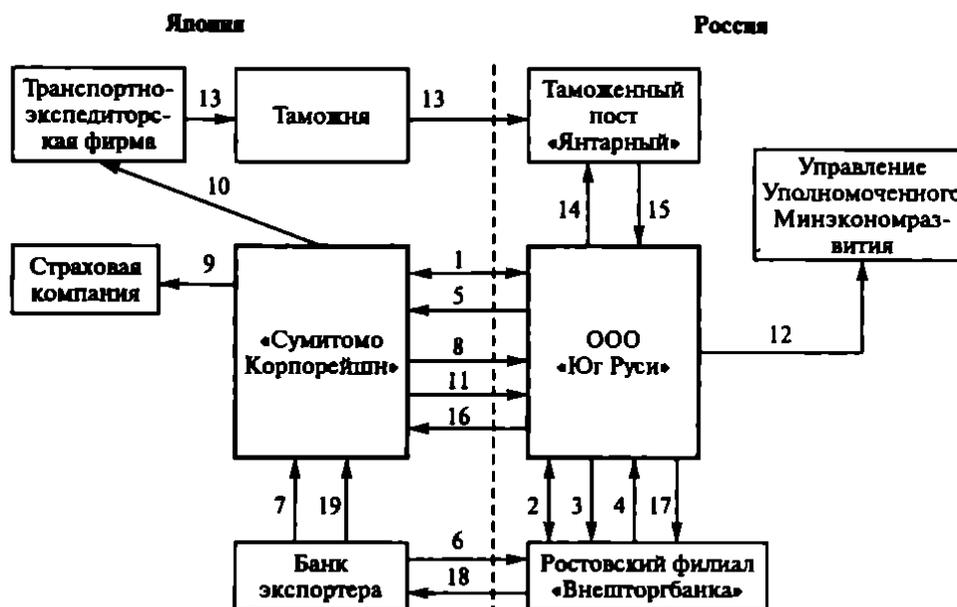


Рис. 15.3. Схема организации и исполнения импортной сделки на закупку ООО «Юг Руси» у японской фирмы «Сумитомо Корпорейшн» «Сумитиона КЭ» на условиях DDU с 30%-ным авансовым платежом

- 2) ООО «Юг Руси» оформляет паспорт импортной сделки и регистрирует его в своем банке;
- 3) ООО «Юг Руси» дает поручение Ростовскому филиалу «Внешторгбанка» на перечисление аванса в размере 30% от стоимости сделки в адрес контрагента;
- 4) ООО «Юг Руси» получает банковскую гарантию «Внешторгбанка» на перечисление оставшихся 70% общей стоимости контракта;
- 5) ООО «Юг Руси» предоставляет японской фирме платежное поручение с отметкой банка и банковскую гарантию «Внешторгбанка» на оставшиеся 70% стоимости сделки;
- 6) «Внешторгбанк» перечисляет авансовый платеж ООО «Юг Руси» в банк Экспортера;
- 7) банк Экспортера зачисляет авансовый платеж на счет «Сумитомо Корпорейшн»;
- 8) «Сумитомо Корпорейшн» предоставляет импортеру фирменную гарантию о возврате аванса в случае невозможности поставки товара;
- 9) Экспортер страхует предмет сделки;
- 10) «Сумитомо Корпорейшн» заключает договор на доставку товара в Россию с транспортно-экспедиторской фирмой;
- 11) Экспортер по факсу информирует ООО «Юг Руси» о дате отгрузки, называет имя транспортно-экспедиционного агента;

- 12) ООО «Юг Руси» получает в управлении уполномоченного Министерства экономического развития и торговли разрешение (лицензию) на импорт химических продуктов;
- 13) груз пересекает таможенную границу Японии, транзитных стран и поступает на таможенный пост «Янтарный»;
- 14) ООО «Юг Руси» производит растаможивание груза;
- 15) товар поступает на склад ООО «Юг Руси»;
- 16) Импортер извещает «Сумитомо Корпорейшн» о количестве полученного товара;
- 17) ООО «Юг Руси» дает поручение «Внешторгбанку» на перечисление оставшихся 70% стоимости сделки;
- 18) «Внешторгбанк» перечисляет оставшуюся сумму в банк Экспортера;
- 19) деньги в полном объеме поступают на счет «Сумитомо Корпорейшн».

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризуйте содержание этапа подготовки прямой экспортной сделки.
2. Проработке каких статей контракта международной купли-продажи товара экспортер должен уделить особое внимание с целью защиты своих интересов?
3. Охарактеризуйте действия экспортера на этапе исполнения экспортной сделки.
4. С какой целью экспертами ЕЭК ООН была разработана модель торговой сделки по экспорту?
5. Какие действия Экспортера и Импортера и их банков на рис. 15.2 отражают специфику такой формы международных расчетов, как документарный аккредитив?
6. Охарактеризуйте содержание этапа подготовки прямой импортной сделки.
7. Проработке каких статей контракта международной купли-продажи товара импортер должен уделить особое внимание с целью защиты своих интересов?
8. Раскройте содержание действий импортера на этапе исполнения импортной сделки.
9. Какие действия Импортера на рис. 15.3 отражают специфику импорта химической продукции в РФ?

Глава 16. Особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников

- 1. Формы торгового посредничества во внешнеэкономических сделках
- 2. Нормативная правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере
- 3. Особенности контрактного оформления различных видов посреднических услуг в международной практике
- 4. Схема экспортной сделки с участием торговых посредников

1. Формы торгового посредничества во внешнеэкономических сделках

Помимо прямого выхода на внешний рынок потенциальные экспортеры могут использовать *косвенный метод* путем заключения специального договора с торговым посредником.

Торгово-посреднические операции (ТПО) — это операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению производителя-экспортера (покупателя-импортера) независимым от него торговым посредником на основе заключаемого между ними договора или отдельного поручения.

Посредники — лица, которые связывают стороны, желающие заключить сделку. Они действуют в области перевозки, хранения, страхования, сбыта товаров, в других областях. В качестве посредников могут выступать как отдельные лица, так и учреждения.

Посредническая фирма — независимое коммерческое предприятие или организация, стоящие между производителями и потребителями товаров и содействующие реализации последних.

Функции торговых посредников:

- поиск иностранного партнера;
- подготовка и совершение сделки;
- кредитование сторон;
- предоставление гарантий оплаты товара покупателем;
- осуществление транспортно-экспедиторских операций;
- страхование товаров при транспортировке;
- выполнение таможенных формальностей;
- проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на заграничные рынки;
- осуществление технического обслуживания;
- проведение иных операций.

В случае использования услуг посредника эффективность внешнеэкономических операций повышается за счет следующих факторов:

- увеличения темпов сбыта товаров;
- значительной экономии средств в связи с отсутствием необходимости в создании заграничной сбытовой сети;

- оптимизации условий реализации посредством быстрого реагирования на изменения рынка;
- повышения конкурентоспособности товара путем сокращения сроков поставки, предпродажного сервиса, технического обслуживания;
- авансирования экспортеров посредниками;
- получения ценной первичной информации о рынке, качестве и конкурентоспособности товара;
- получения дополнительной выгоды за счет снижения издержек обращения на единицу реализуемого товара.

Вместе с тем следует иметь в виду, что экспортеры и импортеры товаров и услуг прибегают к услугам посредников только в том случае, если выплачиваемое посредникам вознаграждение ниже, чем возможные затраты продавцов и покупателей на самостоятельную организацию ими сбыта или закупок необходимых товаров и услуг.

При выборе коммерческого посредника следует руководствоваться следующими критериями:

- посредник не должен представлять на данном рынке интересы другой фирмы;
- должен располагать соответствующими торговыми, демонстрационными и складскими помещениями;
- иметь субагентскую сбытовую сеть на агентируемой территории;
- иметь безукоризненное финансовое положение и обладать безупречной деловой репутацией;
- торговый и технический персонал посредника должен иметь необходимые знания и опыт работы с соответствующими товарами.

В зависимости от характера взаимоотношений между производителем-экспортером и посредником, а также от функций, выполняемых торговыми посредниками, можно выделить несколько видов торговомеднических операций (ТПО): операции по перепродаже, комиссионные, агентские, брокерские (рис. 16.1).

Операции по перепродаже осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счет. Это означает, что он сам выступает стороной договора как с экспортером, так и с конечным покупателем и становится собственником товара после его оплаты.

Различают два вида операций по перепродаже.

К *первому виду* относятся операции, в которых торговый посредник по отношению к экспортеру выступает как покупатель, приобретающий товар на основе договора купли-продажи. Отношения между экспортером и такого рода посредником прекращаются после выполнения сторонами своих обязательств по договору купли-продажи.

К *второму виду* относятся операции, в которых экспортер предоставляет торговому посреднику, именуемому по договору торговцем, право продажи своих товаров на определенной территории в течение

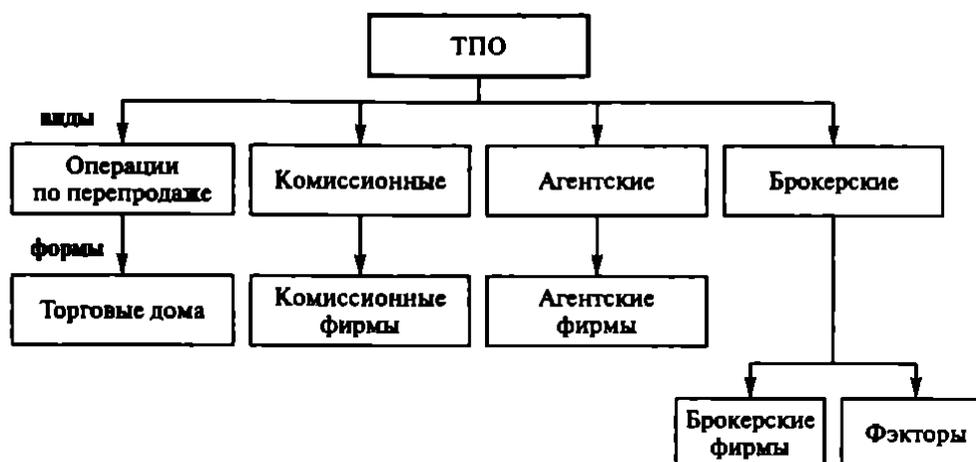


Рис.16.1. Схема видов и организационных форм торгово-посреднических операций

согласованного срока на основе договора о предоставлении права на продажу, в котором устанавливаются только общие условия, регулирующие взаимоотношения сторон по реализации товаров на определенной территории. В процессе реализации этого договора стороны заключают самостоятельные контракты купли-продажи, в которых устанавливают количество и качество поставляемого товара, цену, базисные условия поставки и другие основные условия контракта купли-продажи товара.

Комиссионные операции состоят в совершении одной стороной, именуемой комиссионером, по поручению другой стороны — комитента — сделок от своего имени, но за счет комитента.

Взаимоотношения между комитентом и комиссионером регулируются *договором комиссии*, в соответствии с которым комиссионер не покупает товары комитента, а лишь совершает сделки по их продаже за счет комитента. Это означает, что комитент остается собственником товара до его передачи в распоряжение конечного покупателя. Риск случайной гибели товара лежит на комитенте.

Комиссионер заключает договор купли-продажи с покупателями от своего имени, и сам получает от них платеж за поставленные товары. Таким образом, комиссионер является посредником только с точки зрения комитента. Для покупателя он — сторона договора купли-продажи.

Важная часть договора комиссии — изложение полномочий комиссионера по техническим и коммерческим условиям предстоящих сделок. Обычно оговариваются:

- минимальные цены реализации при экспорте товара и максимальные при его импорте;

- минимальные сроки поставок оговоренных партий товара;
- предельные технические и качественные характеристики товара;
- пределы ответственности комитентов перед комиссионерами и наоборот;
 - размеры (обычно до 10% от суммы контракта) и порядок выплаты комиссионных вознаграждений;
 - условие делькредере.

Ручательство комиссионера за исполнение сделки с третьим лицом означает, что в случае нереализации товара третьим лицам комиссионер покупает товары (полностью или частично) у комитента.

Разновидностью комиссионных операций в сфере международной торговли машинами и оборудованием являются *операции консигнации*. Они состоят в поручении одной стороной, консигнанту, другой стороне, консигнатору, продажи товара с консигнационного склада от своего имени и за счет консигнанта. Консигнационные операции осуществляются на основе договора консигнации, к которому применяются нормы законодательства о договоре комиссии.

Товары, предоставленные на склад консигнантом, остаются его собственностью до момента их продажи третьим лицам.

Агентские операции в международной торговле состоят в поручении одной стороной, именуемой принципалом, не зависимой от нее другой стороне, именуемой агентом (торговым, коммерческим), совершения фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала. Агентские операции осуществляются на основе обычно многолетнего соглашения (агентского соглашения).

Независимость агента выражается в том, что он не состоит в трудовых отношениях с принципалом и осуществляет свою деятельность самостоятельно за определенное вознаграждение. В большинстве случаев агент является юридическим лицом, не участвует в сделке купли-продажи в качестве стороны контракта и не покупает за свой счет товары. Он действует лишь как представитель принципала в рамках ответственности, возложенной на него агентским соглашением. В этом и есть отличительная особенность агентского соглашения от договора о предоставлении права на продажу и от договора комиссии.

Брокерские операции в международной торговле состоят в установлении через посредника-брокера контакта между продавцом и покупателем на товарной, валютной или фондовой биржах. Независимо от конкретных действий брокера, а также от того, кого он представляет, брокер всегда выступает как посредник в узком юридическом смысле, совершая только фактические действия. Брокер никогда не является стороной в договоре, а выступает исключительно с целью сведения

сторон, которые берут на себя обязательства по сделке, заключенной при посредстве брокера. В отличие от агента брокер не является представителем, он не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон и действует на основе отдельных поручений. В частности, брокер должен выполнять указания своего клиента о количестве, качестве, цене товара.

За свои услуги брокер получает обусловленное, нередко устанавливаемое торговыми обычаями вознаграждение, размер которого при товарных операциях колеблется от 0,25 до 2%.

Брокеры обычно специализируются на совершении посреднических операций по купле-продаже одного-двух определенных биржевых товаров.

В зависимости от характера совершаемых операций различают следующие *организационные формы ТПО*: торговые, комиссионные, агентские, брокерские, фэкторы.

Торговые фирмы, как правило, осуществляют операции за свой счет и от своего имени. Работают в основном с постоянными поставщиками и поддерживают с ними длительные отношения.

По характеру совершаемых операций торговые фирмы подразделяются на торговые дома; оптовые, розничные, экспортные, импортные фирмы.

Комиссионные фирмы выполняют разовые поручения комитентов и действуют от своего имени, но за счет комитента. В зависимости от вида совершаемых операций, характера взаимоотношений с комитентом различают экспортные и импортные комиссионные фирмы.

Агентские фирмы по местоположению подразделяются на агентов в стране принципала (экспортный агент, агент-резидент) и агентов в иностранном государстве (заграничный сбытовой агент, заграничный закупочный агент).

Брокерские фирмы — это особый вид посреднических фирм, в обязанности которых входит функция свести контрагентов.

Специалисты брокерских фирм обладают высокой квалификацией, хорошо знают товар (как правило, биржевой) и состояние рынка, в достаточной степени осведомлены о запросах покупателей и возможностях поставщиков.

Фэкторы — торговые посредники, выполняющие широкий круг посреднических обязанностей от имени экспортера. Они не только осуществляют экспорт продукции своего принципала, но и финансируют экспортные операции, производят страхование экспортных кредитов, инкассацию платежей в стране сбыта, берут на себя операции по приемке товаров в стране назначения. Наибольшее распространение фэкторы получили в торговле текстильными товарами, кожей, лесом.

2. Нормативная правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере

Правовая база, определяющая деятельность торговых посредников на международном рынке, условно может быть разделена на два основных вида: нормативные акты, специально регламентирующие деятельность торговых посредников, и документы, унифицирующие проведение ВЭО, участие в которых принимают различные торгово-посреднические фирмы.

Вопрос регламентации деятельности посредников достаточно сложен, поскольку в каждой стране трактовка тех или иных видов посреднической деятельности несколько различна.

Для избежания разночтений некоторые страны унифицировали законодательства по вопросам посредничества. В рамках Европейского сообщества (ЕС) была разработана директива № 86/635 от 18 декабря 1986 г. об урегулировании основных принципов в отношении принципала и агента, которая вступила в силу 1 января 1990 г. (рис. 16.2). Она регулирует вопросы, касающиеся независимых агентов, имеющих полномочия заключать контракты от имени принципала, а также агентов, уполномоченных вести соответствующие переговоры.

Несколько ранее, 17 февраля 1983 г., была принята разработанная УНИДРУА Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров, которая дополняет Конвенцию о международной купле-продаже товаров 1980 г.

Конвенция может применяться в случаях, когда принципал и третье лицо имеют свои предприятия в различных странах и агент уполномочен принципалом заключать договоры продажи товаров с третьими лицами. Она также распространяется на агентские соглашения, которые уполномочивают агента только на представление клиентов принципалу. Конвенцию можно применять независимо от того, действует агент от собственного имени или от имени принципала. Она регулирует отношения между принципалом и агентом, а также отношения, затрагивающие третьих лиц (ст. 1).

Можно отметить три положения Конвенции:

1) она допускает презюмирование полномочий (ст. 14): когда поведение принципала убеждает третье лицо добросовестно верить в то, что агент уполномочен действовать от имени принципала и что он действует в рамках такого полномочия, принципал не может предъявить требования третьему лицу со ссылкой на отсутствие полномочий у агента;

<i>Торговые агенты –</i>	
независимые посредники, ведущие переговоры по заключению контрактов для другого лица, а также заключающие контракты от имени и за счет принципалов	
<i>Условия агентских соглашений</i>	
письменная форма; территория, клиентура; номенклатура товаров; положение на рынке; срок действия; порядок продления; условия расторжения	
<i>Обязательства сторон агентского соглашения</i>	
<i>агентов</i>	<i>принципалов</i>
1. Подыскивать контрагентов	1. Выплачивать вознаграждение
2. Вести переговоры	2. Выплачивать вознаграждение при несостоявшейся сделке
3. Заключать контракты по поручениям	3. Выплачивать вознаграждения при нарушении монопольного права
4. Действовать в пределах полномочий	4. Выплачивать вознаграждения при прекращении действия агентского соглашения
5. Информировать о рынке	5. Возмещать убытки от прекращения действия агентского соглашения
6. Иметь сбытовую сеть	6. Извещать об изменении полномочий
7. Проводить рекламу	7. Извещать об отказе, принятии и исполнении заказов
8. Соблюдать интересы принципала	
9. Подчиняться разумным указаниям принципала	
10. Не представлять интересы конкурентов	
11. Гарантировать объем сбыта	

Рис. 16.2. Схема условий агентских соглашений в странах ЕС на основе директивы ЕАС 86/635

Источник: Синецкий, Б. И. Основы коммерческой деятельности. М., 2000. С. 292.

2) Конвенция содержит, по крайней мере в качестве «последней соломинки», правила о вмешательстве и выборе, когда уполномоченный агент заключает договор с третьим лицом от своего собственного имени (ст. 13). В этом отношении Конвенция следует английскому законодательству и не содержит жестких правил континентального права в отношении комиссионера;

3) в соответствии с принципом независимости сторон и их воли, который является фундаментальным правилом в договорном праве всех стран мира, принципал или агент, действующий в соответствии с прямыми или подразумеваемыми инструкциями принципала, может

согласовывать с третьим лицом вопрос об исключении всех или некоторых положений Конвенции (ст. 5).

Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров представляет собой искусную комбинацию принципов континентального (романо-германского) и общего (англо-американского) права в области регулирования международной торговли товарами.

Необходимость первоочередной унификации агентских операций связана с тем, что их правовое регулирование в отдельных странах имеет существенные различия. В некоторых странах континентальной Европы, Скандинавских странах, а также в Японии и в отдельных развивающихся странах имеются специальные нормы, регулирующие правоотношения с агентами. Они обычно содержатся либо в гражданских и торговых кодексах, либо в законах о торговых агентах и применяются тогда, когда участники договора не согласовали иное. В некоторых странах законодательство не содержит специальных норм о торговых агентах, и к отношениям между агентом и принципалом применяются общие положения закона о договоре поручения или о договоре торгового представительства.

Законодательство Англии, США и ряда других стран, использующих нормы английского права о представительстве, также не содержит специальных норм о торговых агентах, и правоотношения с торговыми агентами полностью определяются торговыми обычаями и судебной практикой. Права и обязанности сторон здесь устанавливаются условиями агентского договора, под разновидность которого подпадают договоры комиссии, в самостоятельном виде правом Англии и США не признаваемые.

В большинстве других стран договор комиссии специально регулируется гражданским и торговым правом этих стран, существенно (за исключением, пожалуй, определения названия сторон) ничем друг от друга не отличающихся. Комиссионные операции на международном уровне никакими нормативными актами не унифицируются.

То же самое касается и брокерских операций, хотя регламентация брокерских операций сильно отличается от страны к стране. Так, например, по законам некоторых стран брокеры не могут выступать сами покупателями или продавцами товаров, которые им поручено продать или купить, их унификация в настоящее время не находит широкой поддержки среди стран. Объясняется это, как правило, тем, что институт брокерства имеет давнюю историю и в каждой стране базируется на определенных традициях.

Еще один вид посреднических операций — операции по перепродаже — в силу своей специфики автоматически подпадает под унифи-

кацию операций купли-продажи. Основным унифицирующим документом в данном случае считается Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.

Поскольку в большинстве стран нормы международного частного права имеют приоритет над национальным законодательством в пунктах, ему противоречащих, торговые посредники в своей повседневной деятельности руководствуются международными нормативными актами и унифицирующей документацией, регламентирующей проведение различных операций.

В 1996 г. Международная торговая палата опубликовала типовой коммерческий агентский контракт, в соответствии с которым основной обязанностью агента является сбор заказов у покупателей для принципала, который имеет право принять их или отвергнуть. Агент не имеет права заключать контракты с третьими лицами или иным образом излагать обязанности принципала перед третьими лицами. Это совершенно новая трактовка прав и обязанностей агента.

Одним из главных показателей высокого профессионального уровня коммерческой фирмы является число посредников, активно содействующих ей в сбыте товаров на наиболее перспективных рынках.

В соответствии с нормами российского права торговые посредники по характеру деятельности и особенностям отношений с предпринимателями подразделяются на следующие виды.

Коммерческие представители — посредники, выполняющие поручения предпринимателей (принципалов) по поиску для них коммерческих партнеров и действующие от имени принципалов при заключении ими договоров (см. ст. 184 ГК РФ).

Комиссионеры — посредники, содействующие по поручениям предпринимателей (комитентов) сбыту или приобретению товаров в рамках комиссионных договоров путем заключения от своего имени и за счет комитентов контрактов с третьими фирмами (гл. 51 ГК РФ).

Поверенные — посредники, которые по поручениям предпринимателей (доверителей) содействуют совершению коммерческих операций, в том числе по сбыту или приобретению товаров путем заключения договоров от имени и за счет доверителей (гл. 49 ГК РФ).

Агенты — посредники, совершающие по поручению предпринимателя (принципала) юридические и иные действия, в том числе по сбыту и приобретению товаров, путем заключения договоров от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала (см. гл. 52 ГК РФ).

Дистрибьюторы — оптовые торговцы, которые в рамках дистрибьюторских договоров сбывают товары продавцов, заключая контракты

купли-продажи. В ГК РФ отношения дистрибьюторов и продавцов особо не регулируются.

До либерализации ВЭД в Российской Федерации крупные экспортные внешнеторговые объединения, такие как «Станкомпорт», «Автоэкспорт», «Энергомашэкспорт», «Трактороэкспорт», «Машиноэкспорт», «Нефтеэкспорт» и др., имели больше чем по сотне посредников и представительств за границей, многие из которых, в свою очередь, создавали многоступенчатые системы сбыта через субпосредников и дилеров. Ряду крупных внешнеторговых объединений, преобразованных в акционерные общества, удалось до настоящего времени сохранить за границей значительную часть своих представительств и посредников. Однако падение производства и снижение конкурентоспособности российских товаров, к сожалению, ведут к потере традиционных внешнеторговых связей. В то же время новые экспортные и импортные российские организации создают новые посреднические структуры, содействующие сбыту и закупкам продукции на внешнем рынке.

Перспективной формой посреднической деятельности на внешних рынках России могут стать торговые дома. Однако существующие в России торговые дома по действующему российскому законодательству не могут быть признаны посредниками, потому что они не всегда оформляют свои операции договорами комиссии или поручения, хотя по законодательству и в торговой практике многих стран торговые дома давно уже утвердились среди торгово-посреднических фирм.

Институт брокерства в России представлен брокерскими фирмами на биржах и таможенными брокерами.

Статус брокеров на бирже определен положением о брокерских конторах и брокерах, где сказано, что отношения брокера с клиентом строятся на основе долговременного договора на брокерское обслуживание. Одновременно брокерская контора должна иметь договор с биржей на ведение брокерской деятельности, на основании которого осуществляется уплата биржевого сбора по заключаемой с клиентом сделке. Например, на Российской бирже сбор составляет 0,2%. Брокерские конторы на бирже открываются членами биржи. Сделка на бирже осуществляется от имени клиента и за его счет по договору поручения. Если между брокером и клиентом заключен договор комиссии на продажу или покупку товара, то брокер выступает на торгах от своего имени, но за счет клиента.

Если между брокером и клиентом заключен договор купли-продажи, то брокер превращается в дилера и в дальнейшем должен выступать в случае продажи товара от своего имени и за свой счет.

Что касается посреднических функций в области таможенного дела, то институт таможенного брокера как специалиста по таможенному оформлению товаров, выполняющие такие функции, закреплен Таможенным кодексом РФ.

Б.И. Синецкий [10] подразделяет посредников по национальной принадлежности и функциональным задачам (рис. 16.3), а также по комплексам обязательств, определяющих виды договоров, принятых за основу посреднических соглашений. Схема отражает систему посредников по сбыту товаров. Схема посредников, содействующих приобретению товаров, не имеет принципиальных отличий.

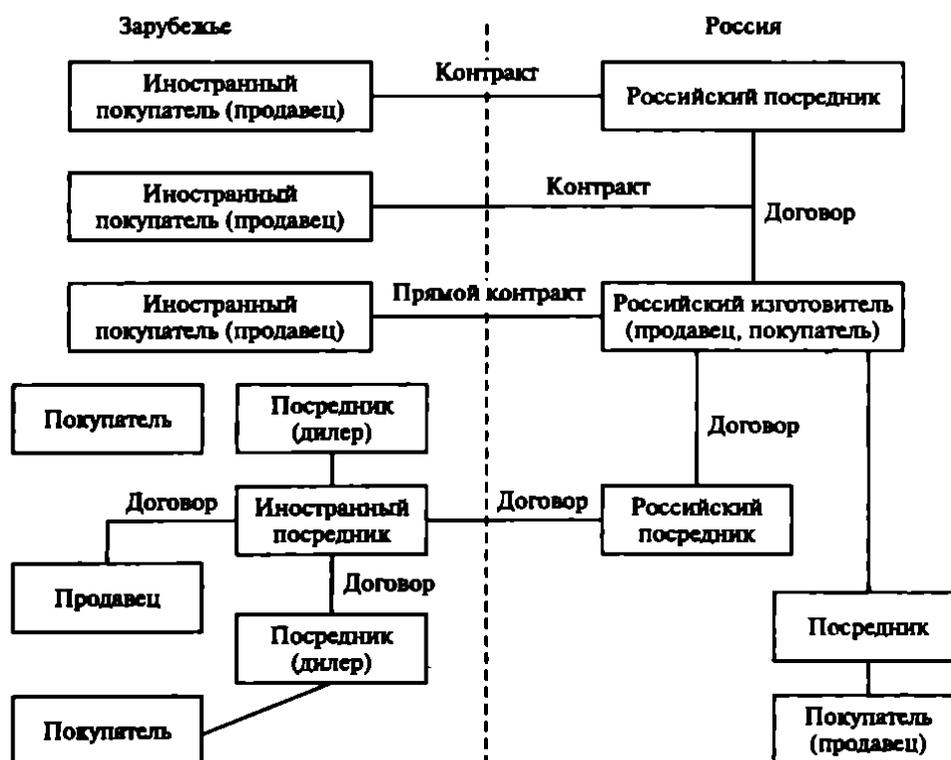


Рис. 16.3. Схема осуществления торговли через посредников

По национальной принадлежности выделяют национальных посредников, содействующих обращению товаров на внутреннем рынке, внешнеторговых национальных, иностранных посредников.

Таким образом, можно констатировать, что в РФ положено начало созданию законодательной базы функционирования внешнеторговых

посредников, играющих заметную роль в развитии экспортно-импортных операций в стране.

3. Особенности контрактного оформления различных видов посреднических услуг в международной практике

Договоры с торговыми посредниками, как правило, включают в себя следующие статьи:

- преамбулу с указанием сторон;
- предмет контракта, где прописывается характер взаимоотношений сторон (право на продажу, комиссия, консигнация и т.п.), определяются товары и территория действия торгового представителя;
- цену товара;
- порядок выплаты вознаграждения торговому посреднику;
- срок действия договора;
- обязанности сторон;
- порядок возврата товаров или оговорку делькредере (для договоров комиссии и консигнации).

Особенности договоров с различными видами торговых посредников представлены в табл. 16.1.

Таблица 16.1

Особенности договоров между посредником и представляемой им стороной

Статьи	Договор о предоставлении права на продажу	Договор комиссии	Договор консигнации	Агентский договор
Название посредника	торговец по договору, дистрибьютор	комиссионер	консигнатор	торговый агент
Название представляемой стороны	предприниматель, производитель, экспортер	комитент	консигнант	принципал
Основная обязанность посредника	покупать товар	продавать товар	продавать товары со склада	представлять принципала, иногда совершать сделки
Основная обязанность представляемой стороны		предоставлять (поставлять) товар и дать поручение на совершение сделок	дать поручение на совершение сделок, предоставлять товар	сообщать условия предстоящих сделок
От чьего имени действует посредник	от своего имени	от своего имени	от своего имени	от имени принципала

Продолжение табл. 16.1

Статьи	Договор о предоставлении права на продажу	Договор комиссии	Договор консигнации	Агентский договор
За чей счет действует посредник	за свой счет	за счет комитента	за счет консигнанта	за счет принципала
Определение товара	в договоре или спецификации к нему	в договоре комиссии или спецификации	в договоре консигнации или спецификации	в агентском договоре
Характер права на продажу	<ul style="list-style-type: none"> • простое • исключительное • исключительное с оговорками 	не оговаривается	не оговаривается	<ul style="list-style-type: none"> • простое • исключительное • исключительное с оговорками
Установление продажной цены	посредником	комиссионером с учетом соглашения с комитентом максимальной или минимальной цены	консигнатором с учетом соглашения с консигнантом минимальной или максимальной цены	принципалом
Цена продажи (передачи) посреднику	оптовая экспортная цена	минимальная цена, устанавливаемая комитентом	минимальная цена, устанавливаемая консигнантом	экспортная цена принципала
Вознаграждение	разница между ценой реализации и ценой экспортера; скидка с цены экспортера	оговоренный процент от суммы сделки или разница между ценой продажи и ценой комитента	оговоренный процент от суммы продаж или разница между ценой продажи и ценой консигнанта	процент от суммы сделок, полученной принципалом
Размер вознаграждения	разница в ценах может составлять 50—100%, скидки — от 2 до 5%	до 10%	индивидуальный	от 2 до 10%
Срок действия договора	определенный (1—3 года) или до расторжения	разовый, на срок, бессрочный	от 1 до 5 лет; срок продажи товара со склада — 6—24 месяца	определенный (1—5 лет) или до расторжения

Описание табл. 16

Статьи	Договор о предоставлении права на продажу	Договор комиссии	Договор консигнации	Агентский договор
Право собственности на товар	у посредника	за комитентом до продажи товара покупателю	у консигнанта до продажи товара со склада	у принципала до продажи товара клиенту
Обязанности посредника	<ul style="list-style-type: none"> • оговорка о неконкуренции • оговорка о минимальном обороте (сумма или количество) • организация технического обслуживания оборудования • осуществление рекламы (частично или полностью за счет посредника) • предоставление информации о конъюнктуре, конкурентах, реализации товара 	<ul style="list-style-type: none"> • оговорка о минимальном обороте • оговорка делькредере • осуществление рекламы за свой счет • предоставление информации о конъюнктуре и конкурентах 	<ul style="list-style-type: none"> • подготовка склада, получение разрешения на ввоз товара • сохранение качества товара и возмещение в случае его порчи • оплата расходов на складирование, транспортировку, персонал, рекламу, страховые с последующим возмещением • предоставление отчетной информации 	<ul style="list-style-type: none"> • оговорка о неконкуренции • оговорка о минимальном обороте • оговорка делькредере • осуществление рекламы • предоставление информации о конъюнктуре и конкурентах • осуществление послепродажного обслуживания
Другие обязанности представляемой стороны	продажа товара, предоставление документации, кредита, поставка заготовок, часто – погашение расходов на рекламу	поставка товара, выплата вознаграждения, непредвиденных расходов	поставка товара в оговоренные сроки, выплата вознаграждения, оплата содержания товара на консигнационном складе	предоставление всех рекламных материалов, своевременное извещение об изменении цены и невозможности принять заказ
Оплата за товар посредником продавцу	по условию договора купли-продажи	в течение определенного количества дней после продажи	в течение определенного количества дней после продажи	

4. Схема экспортной сделки с участием торговых посредников

Схема взаимоотношений между ОАО «Донпрессмаш» и его посредником Внешнеторговым объединением (ВО) «Станкоимпорт» в процессе экспорта кузнечно-прессового оборудования (КПО) в Египет представлена на рис. 16.4:

- 1) ОАО «Донпрессмаш» направляет проект договора комиссии с ВО «Станкоимпорт» в двух экземплярах;
- 2) ВО «Станкоимпорт», рассмотрев проект договора, подписывает его и один экземпляр возвращает ОАО «Донпрессмаш»;
- 3) объединение «Станкоимпорт» запросило у ВНИИКИ, Ассоциации экспортеров при ТПП России и других организаций информацию о конъюнктуре рынка КПО;
- 4) объединение, получив справочные материалы, проанализировало их и рассчитало экспортные цены;
- 5) ВО «Станкоимпорт» разработало программу рекламных мероприятий, и через ВО «Внешторгреклама» ТПП РФ разместило рекламу в российской и иностранной прессе;
- 6) ВО «Станкоимпорт» определило контрагента, подготовило оферту и направило ее египетской посреднической фирме «Эль Саид» в Египте;
- 7) переговоры между объединением и фирмой «Эль Саид» завершились подписанием контракта на поставку оборудования ОАО «Донпрессмаш»;
- 8) посредник-импортер проводит рекламу оборудования с помощью рекламного агентства;
- 9) ВО направляет ОАО «Донпрессмаш» копию подписанного договора с посредником в Египте на изготовление и отгрузку КПО через порт Азова;
- 10) ВО дает поручение транспортно-экспедиционной фирме, с которой у него заключен ранее договор, зафрахтовать судно;
- 11) ВО страхует товар в Ингосстрахе, с которым у него заключен генеральный полис;
- 12) ОАО «Донпрессмаш» извещает ВО «Станкоимпорт» о готовности товара к отгрузке;
- 13) ВО сообщает импортеру о готовности товара к отгрузке и просит открыть безотзывный подтвержденный аккредитив;
- 14) импортер дает поручение Центральному банку Египта на открытие аккредитива во Внешэкономбанке РФ;
- 15) Центральный банк Египта открывает аккредитив в ВЭБ РФ, о чем ВЭБ информирует ВО «Станкоимпорт»;
- 16) ВО дает ОАО «Донпрессмаш» разрешение на отгрузку КПО в порт Азова с учетом позиции судна;
- 17) ОАО «Донпрессмаш» отгружает КПО в порт Азова;

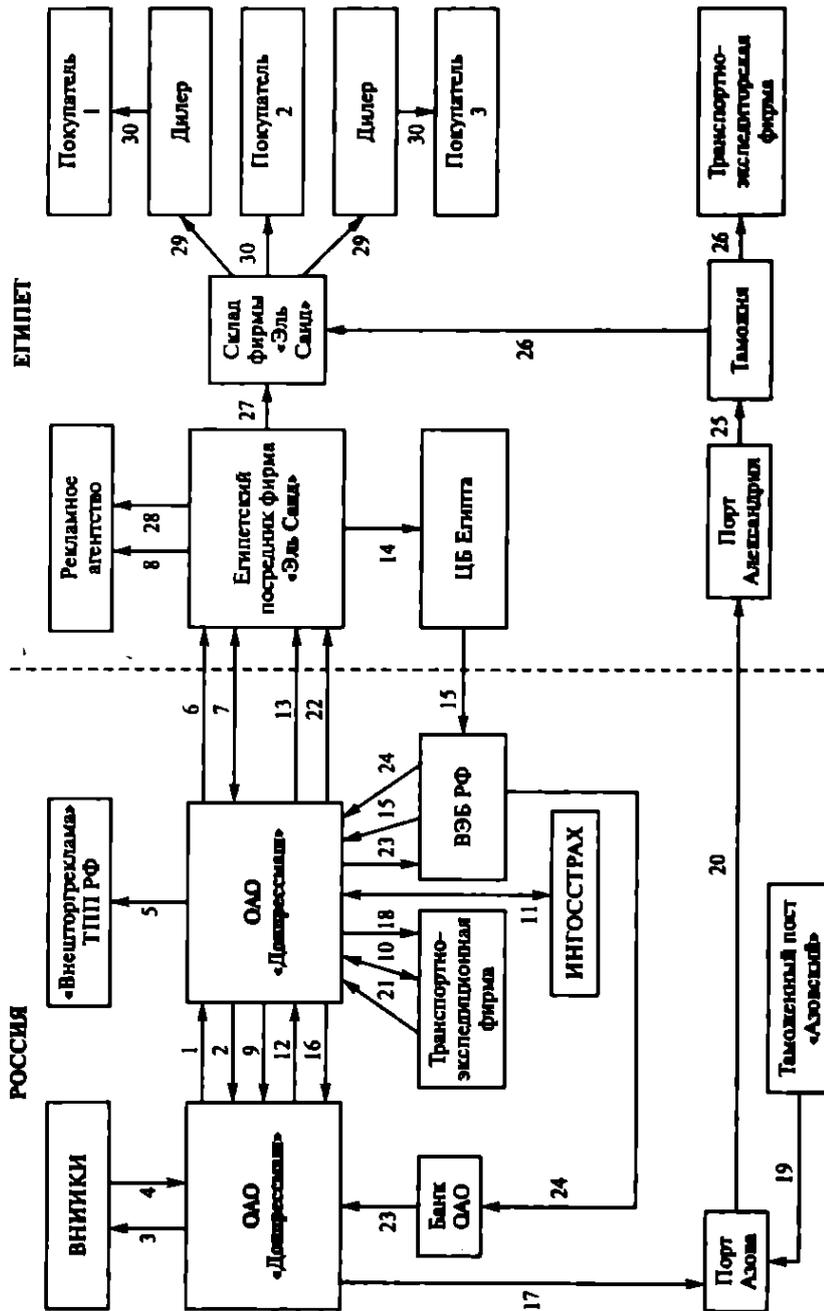


Рис. 16.4. Схема экспортной операции ОАО «Девпрессмаш» с использованием услуг посредника ВО «Станкомпорт» на поставку КПО в Египет

18) ВО дает поручение своей транспортно-экспедиторской фирме (ТЭФ) произвести транспортно-экспедиторское обслуживание на базе генерального соглашения;

19) ОАО «Донпрессмаш» проводит таможенное оформление КПО на Азовском таможенном посту;

20) ТЭФ отправляет КПО в Александрию в адрес посреднической фирмы «Эль Саид»;

21) ТЭФ направляет транспортные документы ВО «Станкоимпорт»;

22) ВО «Станкоимпорт» извещает египетскую фирму о произведенной отправке КПО;

23) ВО «Станкоимпорт» предъявляет отгрузочные документы и поручает ВЭБ произвести необходимые расчеты с ОАО «Донпрессмаш» и с ним самим на основании представления ТЭФ документов об отгрузке;

24) ВЭБ производит расчет с ВО и ОАО;

25) «Эль Саид» выполняет таможенные формальности;

26) египетская ТЭФ по поручению посредника доставляет КПО на его склад;

27) фирма «Эль Саид» производит предпродажное обслуживание КПО;

28) повторная рекламная акция египетского посредника;

29) КПО передано на реализацию египетским дилерам;

30) сбыт КПО ОАО «Донпрессмаш» фирмой «Эль Саид» и ее посредниками египетским покупателям.

За долгие годы использования посреднических организаций при экспорте своей продукции ОАО «Донпрессмаш» убедилось в целесообразности выбранной им формы выхода на внешний рынок.

Вопросы для самопроверки

1. В чем заключаются функции торговых посредников в международной торговле?

2. Как институт торгового посредничества влияет на эффективность внешнеэкономических сделок?

3. Охарактеризуйте основные виды торгово-посреднических операций.

4. Какими международными документами представлена нормативная правовая база деятельности торговых посредников?

5. Перечислите виды торговых посредников в Российской Федерации.

6. Перечислите основные статьи договоров с торговыми посредниками.

7. Чем по сути отличаются договор комиссии и агентский договор, договор консигнации и договор о предоставлении права на продажу?

8. Что означает оговорка делькредере в договорах комиссии и консигнации?

9. Каков порядок расчетов между комитентом и комиссионером в договоре комиссии?

10. Считаете ли вы правильным оформление отношений между ОАО «Донпрессмаш» и ВО «Станкоимпорт» договором комиссии?

Глава 17. Особенности организации внешнеэкономических операций на организованных международных состязательных рынках

1. Организация и техника проведения международных торгов • 2. Техника проведения и организационные формы международных аукционов • 3. Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах • 4. Техника заключения сделок на международных выставках и ярмарках

1. Организация и техника проведения международных торгов

Международные торги — это способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи строительных подрядов, предполагающий привлечение к определенному сроку предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков из разных стран и заключение контракта с тем из них, кто предложил организаторам торгов наиболее выгодные условия (по цене, срокам и другим коммерческим и техническим условиям).

Преимущества международных торгов:

- гласность;
- применение к участникам единых требований;
- конкуренция (состязательность) между участниками;
- возможность на 15–20% удешевить размещение заказов;
- ограничение коррупции, так как победитель торгов определяется коллегиально;
- снижение риска невыполнения поставщиком или подрядчиком взятых обязательств.

Сферы применения торгов в международной практике:

- проведение крупных государственных закупок;
- закупка машин и оборудования;
- размещение заказов на строительство и реконструкцию объектов;
- выполнения научно-исследовательских и изыскательских работ;
- выбор иностранных партнеров при создании совместных предприятий;
- получение займов МБРР и других международных организаций.

Виды международных торгов:

- *открытые*, в которых принимают участие все желающие фирмы и организации (характерны для размещения заказов на стандартное и универсальное оборудование, на небольшие по объему подрядные работы);

- *закрытые*, в которых участвуют фирмы, получившие специальное приглашение оргкомитета (характерны для размещения сложного, специального и комплектного оборудования, строительства предприятий под ключ).

Сдача с торгов заказа на сооружение объекта, включающего в себя его проектирование, поставку оборудования и предоставление сопутствующих услуг (передача лицензий и ноу-хау, авторский надзор), получила название «тендер». В международной торговле понятие «тендер» используют более широко:

- как извещение о предстоящих торгах;
- комплект документации, отражающий условия сделок, размещающихся на торгах;
- проформу — предложение организаторов торгов;
- предложение (оферта) фирм или организаций, желающих принять участие в торгах;
- закрытую процедуру подведения итогов торгов.

Организация международных торгов включает в себя следующие этапы.

1. *Подготовка*. Организаторы или по их поручению инженерно-технические или строительные фирмы готовят и издают сборник тендерной документации, где содержится вся необходимая информация об условиях предстоящих закупок или строительных работ, в частности, наименования и количество оборудования, намечаемого к закупке, его технико-экономические характеристики, сроки поставки, закупочные цены. При размещении подрядных заказов на строительство объектов публикуются технические условия, включающие описание места расположения, строительную площадку, объем работ, характеристик и оборудования, условия приемки и сдачи объекта в эксплуатацию, проведения гарантийных испытаний; условия организации работ, сроки их выполнения, порядок привлечения местных и иностранных субподрядных фирм и найма местных рабочих.

В комплект тендерной документации могут входить также спецификации, чертежи, генпланы, примерные компоновки и планировки.

Комплект тендерной документации может публиковаться в газетах, специализированных журналах, бюллетенях, передаваться или продаваться заинтересованным фирмам по ценам фактических расходов на его изготовление.

2. *Представление предложений участниками торгов* может производиться двумя способами:

- участник заполняет и подписывает все страницы проформы тендера, указывая свои цены и сроки;

• оферент представляет тендерную документацию, составленную им самим, но соответствующую техническим и коммерческим условиям предстоящих торгов.

3. *Процедура выбора победителя:* в день открытия торгов все поступившие тендеры заносятся в протокол. Тендерный комитет определяет продолжительность сроков оценки поступивших предложений, которая включает в себя анализ технических и коммерческих характеристик зарегистрированных предложений, анализ эффективности предстоящих сделок. Процедура объявления победителя торгов может быть *гласной и закрытой*. Во втором случае оферент, выигравший торги, получает соответствующее письмо-извещение, другие участники не оповещаются.

4. *Подписание контракта с фирмой, выигравшей торги.* Если итогом торгов является подписание подрядного контракта, то подрядчик представляет гарантии банка о его финансовых возможностях по должному исполнению контракта.

2. Техника проведения и организационные формы международных товарных аукционов

Международные товарные аукционы — специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем публичных торгов производится продажа предварительно осмотренных покупателями товаров, переходящих в собственность того из них, кто предложил наиболее высокую цену.

Торговые операции на международных аукционах совершаются только с наличным товаром, обладающим ярко выраженными индивидуальными свойствами, имеющим определенную периодичность поступления на рынок и реализуемым партиями.

К традиционным аукционным товарам относятся: пушнина и меховое сырье, немытая шерсть, чай, кофе, табак, цветы, овощи, фрукты, рыба, скот.

Основные мировые центры аукционной торговли представлены в табл. 17.1.

Таблица 17.1
Основные центры международной аукционной торговли¹

Группа товаров	Места регулярного проведения международных аукционов
Пушнина и меховое сырье	Санкт-Петербург, Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Лейпциг, Копенгаген, Осло, Стокгольм
Немытая шерсть	Лондон, Ливерпуль, Сидней, Мельбурн, Кейптаун, Веллингтон (Новая Зеландия)

Окончание табл. 17.1

Группа товаров	Места регулярного проведения международных аукционов
Чай	Калькутта, Коломбо, Найроби, Лондон, Гамбург, Антверпен
Табак	Нью-Йорк, Амстердам, Бремен, Лусака (Замбия)
Цветы	Амстердам, Алсмер
Овощи и фрукты	Антверпен, Амстердам
Лошади	Довиль (Франция), Лондон, Успенское (Россия, Подмосковье)

¹ Голева, Г. А., Самофалов, В. И. Мировая экономика: основы. Ростов н/Д: РГЭУ, 2002. С. 299.

Организаторами международной аукционной торговли являются либо коммерческие организации, располагающие соответствующими помещениями, оборудованием и квалифицированным персоналом; часто это крупные компании, монополизировавшие торговлю каким-либо товаром, либо же специализированные брокерские фирмы, занимающиеся перепродажей товаров на условиях комиссии.

Техника проведения международных аукционов включает несколько этапов.

1. Подготовка:

- доставка товара его владельцем на склад аукционной компании;
- сортировка товара по однородным признакам и формирование специалистами аукционной компании лотов;
- присвоение каждому лоту номера для занесения в каталог аукциона с указанием сорта и количества единиц товара в данном лоте;
- подбор образцов товара из каждого лота или стринга (набора одинаковых по качественным характеристикам лотов) и их размещение в залах осмотра;
- издание каталога предстоящего аукциона, содержащего перечень всех лотов и условий аукционной продажи (дата открытия аукциона, порядок и место осмотра товара, время проведения торгов и др.);
- оповещение потенциальных покупателей.

2. Осмотр товара покупателями на международных аукционах является обязательным, так как по условиям аукционного торга претензии после покупки товара не принимаются. Осмотр начинается не позднее чем за 7 дней до открытия. Организаторы аукциона несут полную ответственность за соответствие образцов товару в лотах. Покупатель имеет право осмотреть весь лот. На аукционах чая и табака произ-

водится дегустация. Во время осмотра возможно приобретение образцов для проверки их качества.

3. *Аукционный торг* проводится аукционатором в аукционном зале, имеющем табло, где высвечиваются цены лотов. Торги проводятся двумя основными методами:

- *повышательным*, когда аукционатором называется и на табло одновременно загорается минимальная цена на лот, а товар переходит в собственность покупателя, предложившего максимальную цену;

- *понижательным*, когда на табло загорается стартовая цена, а покупатели нажатием кнопки в ручке кресла выражают желание купить товар по цене, последовательно снижаемой аукционатором на табло. Этот метод еще называется голландским, так как используется на цветочных аукционах в Голландии.

4. *Подписание* типовых аукционных контрактов между продавцом и покупателем на основе записей помощников аукциониста, расчет между ними и с организаторами аукциона. В течение определенного срока покупатель обязан забрать товар со склада.

3. Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах

Международные товарные биржи — особый вид постоянно действующих рынков, на которых совершаются сделки купли-продажи массовых сырьевых и продовольственных товаров, обладающих одинаковыми признаками, качественно однородные и взаимозаменяемые.

Через биржи продается и покупается примерно 20—30% объема торговли 67 видами реальных товаров, которые можно объединить в следующие группы:

1) энергетическое сырье — нефть, дизельное топливо, бензин, мазут;

2) цветные и драгоценные металлы — медь, алюминий, свинец, цинк, олово, никель, золото, серебро, платина;

3) зерновые — пшеница, кукуруза, овес, рожь, ячмень, рис;

4) маслосемена и продукты их переработки — льняное и хлопковое семя, соя, бобы, соевое масло;

5) живые животные и мясо — крупный рогатый скот, свиньи, бекон;

6) пищевкусовые товары — сахар-сырец, сахар рафинированный, кофе, какао-бобы, картофель, растительные масла, пряности, концентрат апельсинового сока, арахис;

7) текстильное сырье — хлопок, джут, натуральный и искусственный шелк, мытая шерсть;

8) промышленное сырье — каучук, пиломатериалы, фанера.

Атрибуты биржевых товаров должны быть:

- однородными и взаимозаменяемыми — одну партию можно без ущерба заменить на любую другую, того же качества и количества;
- пригодными для стандартизации, т.е. к созданию классификационного стандарта для осуществления сделок без наличия товара;
- не скоропортящимися;
- с массовым характером спроса и предложения;
- предложение должно превышать спрос в течение достаточно продолжительных периодов;
- величины спроса и предложения должны быть легко прогнозируемыми.

Продажа товаров на бирже производится исключительно по типовым биржевым контрактам.

Все товарные биржи подразделяются на:

1) *универсальные*, где ведутся операции по широкому спектру разнообразных товаров. Примером может служить Нью-Йоркская биржа хлопка, цитрусовых, нефти; Токийская товарная биржа, где продаются золото, серебро, платина, каучук, хлопковая и шерстяная пряжа и др.;

2) *специализированные*, где операции ведутся по одной или нескольким товарным группам: Лондонские биржи металлов и нефти, Гамбургская биржа кофе и др.

Основные центры международной биржевой торговли представлены в табл. 17.2.

С организационно-правовой точки зрения биржи делятся на:

1) *публичные биржи*, патронируемые государством и муниципальными организациями (характерны для континентальной Европы);

2) *частные биржи*, функционирующие в форме закрытых акционерных обществ с ограниченным числом членов.

И члены бирж, и их участники платят бирже определенный процент от суммы проведенных операций.

Таблица 17.2

Основные центры международной биржевой торговли

Группа товаров	Мировые центры биржевой торговли
Энергетическое сырье	Лондонская международная нефтяная биржа, Нью-Йоркская товарная биржа энергоносителей
Цветные и драгоценные металлы	Лондонская биржа металлов, Нью-Йоркская товарная биржа, Токийская товарная биржа
Пищевкусовые товары	Парижская биржа МАТИФ, Гамбургская биржа, Нью-Йоркская биржа кофе, сахара и какао, Лондонская фьючерсная и опционная биржа
Текстильное сырье	Нью-Йоркская биржа хлопка, цитрусовых и нефти, Токийская товарная биржа

Окончание табл. 17.2

Группа товаров	Мировые центры биржевой торговли
Промышленное сырье	Лондонская биржа шерсти, Антверпенская биржа
Зерновые	Зерновая биржа в Миннеаполисе (США), Канзас Сити борд оф трейд (США), Виннипегская биржа (США), Чикагская товарная биржа, Роттердамская биржа
Масличные и продукты их переработки	Чикагская товарная биржа

Международные товарные биржи выполняют следующие функции:

- покупка и продажа реального товара;
- проведение спекулятивных операций с целью получения прибыли от купли-продажи биржевых контрактов;
- осуществление хеджирования — страхования от возможных изменений цен в будущем;
- разработка стандартов на товары;
- разработка типовых контрактов;
- определение биржевых котировок;
- выполнение арбитражных функций.

Виды сделок, заключаемых на международных товарных биржах:

1. *Сделки на реальный товар*, которые завершаются переходом права собственности на товар от продавца к покупателю и сдачей-приемкой товара на одном из биржевых складов:

1.1) сделки с немедленной поставкой (*spot*) со сроками исполнения до 14 дней. В этом случае товар находится на одном из биржевых складов и немедленно передается покупателем;

1.2) сделки с отсрочкой поставки (*forward*), предусматривающие поставку товара в будущем по цене и в срок, зафиксированные в контракте;

2. *Срочные фьючерсные сделки*, которые не предусматривают обязательства сторон поставить и принять реальный товар, а предполагают куплю-продажу прав на товар, в силу чего сделки этого вида называются «бумажными». Заключенный фьючерсный контракт может быть аннулирован путем заключения противоположной сделки на равное количество товара. Фьючерсный контракт продается и покупается до тех пор, пока не будет найден покупатель реального товара. Каждая фьючерсная сделка немедленно регистрируется в Расчетной палате биржи, которая и выплачивает игрокам разницу стоимости контракта в момент его покупки и продажи. Совершаются такие сделки только на один стандартный вид товара, принятый биржей в качестве базисного;

3. *Операции хеджирования*, когда для страхования от возможных потерь в случае изменения цен на реальный товар в будущем используются фьючерсные сделки. Суть операции хеджирования заключается в том, что, заключая контракт на продажу (покупку) реального товара в будущем и желая использовать существующий в момент заключения сделки уровень цен, продавец одновременно покупает фьючерсный контракт на тот же товар и на тех же условиях, а покупатель продает аналогичный фьючерсный контракт.

Техника проведения биржевых операций:

- клиент (продавец или покупатель) обращается в брокерскую контору биржи и дает поручение (продать или купить) определенное количество товара на определенных условиях (например, сообщается лимит цены, по «выгодной цене», с «минимальной суммой убытков» и т.п.);
- поручение клиента немедленно оформляется соглашением, в соответствии с которым брокер обязуется выполнить условия сделки, а клиент — выплатить вознаграждение в размере 10–15% от стоимости сделки. Незнакомые клиенты должны подтвердить свою платежеспособность банковской гарантией;
- брокерский агент срочными средствами связи передает поручение клиента в операционный зал биржи помощнику брокера, а тот в ринг — брокеру;
- брокер совершает требуемую сделку, записывает цену, количество товара, время совершения сделки, фамилию брокера-контрагента;
- после завершения торгов, но не позднее следующего дня оформляется письменный контракт, который передается клиенту после оплаты им сделки и выплаты брокерского вознаграждения.

4. Техника заключения сделок на международных выставках и ярмарках

В последние двадцать лет выставки и ярмарки в международной практике приобрели черты самостоятельной сферы деятельности.

Международные торговые выставки — это эпизодическая демонстрация в различных промышленных центрах мира наиболее представительной продукции одной или нескольких отраслей производства.

Международные торгово-промышленные ярмарки — это регулярная демонстрация и продажа, как правило, в определенном месте значительной части выставленных для реализации видов продукции в соответствии с экспонируемыми образцами (рис. 17.1).

Основные функции международных выставок (ярмарок):

- реклама товаров;
- установление партнерских, в том числе кооперационных отношений между участниками;



Рис. 17.1. Схема классификации выставок (ярмарок)

- непосредственный сбыт продукции на внешнем рынке;
- проверка конкурентоспособности представленной продукции;
- мониторинг конъюнктуры рынка;
- подтверждение престижности фирмы.

Процесс организации и проведения международных выставок (ярмарок) включает в себя следующие этапы:

1) *организационный*:

- принятие решения о проведении выставки;
- определение целей и места проведения выставки;
- разработка концепции выставочного проекта;
- разработка фирменного стиля проекта (логотип, визитки), развернутой тематики выставки;
- подготовка информационных писем о выставке, приглашений, рассылка приглашений официальным и заинтересованным лицам, участникам выставки;
- разработка рекламной кампании проекта, рекламно-информационных приложений, работа с прессой;
- программа поддержки выставки со стороны профессиональных объединений и органов государственной власти;

2) *проведение выставки (ярмарки)*:

- застройка экспозиции;
- работа с экспонентами;

- проведение протокольных мероприятий (открытие выставки, пресс-конференция);
- реализация деловой программы;
- 3) *результативный этап*:
 - демонтаж;
 - материалы социологических исследований;
 - заключение договоров согласно договоренностям, достигнутым на выставке;
 - подведение итогов работы выставки.

Российские предприниматели, особенно представители малого и среднего бизнеса, активно используют для закупок международные выставки и ярмарки, проводимые как в России, так и за рубежом.

Схема организации импорта итальянской обуви путем участия российского предпринимателя в международной выставке «Мир кожи» в Экспоцентре на Красной Пресне в Москве представлена на рис. 17.2:

- 1) итальянские производители обуви участвуют в издании оригинального каталога выставки в Москве и оформляют свои стенды;
- 2) ПБОЮЛ «Кравцов С.Н.» знакомится с официальным каталогом и планирует закупки;

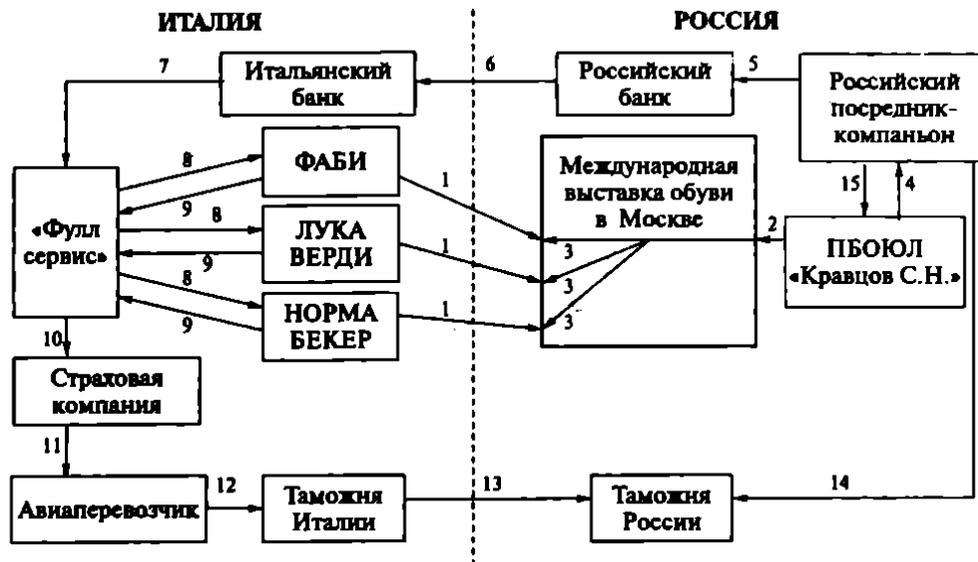


Рис. 17.2. Схема организации импорта итальянской обуви при оформлении заказа на международной выставке в Москве

- 3) ПБОЮЛ «Кравцов С.Н.» оформляет на выставке с итальянскими производителями заказы на будущие поставки и вносит аванс;
- 4) ПБОЮЛ «Кравцов С.Н.» передает деньги своему компаньону для оплаты заказанной обуви;
- 5, 6, 7) посредник — компаньон ПБОЮЛ «Кравцов С.Н.» перечисляет деньги через российский и итальянский банки итальянской посреднической фирме «Фулл сервис»;
- 8) «Фулл сервис» оплачивает итальянским фирмам сделанный ПБОЮЛ «Кравцов С.Н.» заказ;
- 9) «Фулл сервис» получает обувь у производителей и комплектует заказ ПБОЮЛ «Кравцов С.Н.»;
- 10) «Фулл сервис» страхует груз;
- 11) «Фулл сервис» оформляет отправку груза через авиаперевозчика в г. Ростов-на-Дону;
- 12) «Фулл сервис» осуществляет таможенное оформление груза в Италии;
- 13) груз пересекает границу;
- 14) российский компаньон-посредник осуществляет таможенное оформление груза в России;
- 15) ПБОЮЛ «Кравцов С.Н.» получает заказанную в Москве обувь из Италии.

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризуйте преимущества, сферы применения и виды международных торгов.
2. Раскройте содержание каждого из этапов организации международных торгов.
3. Какими свойствами должны обладать товары, продаваемые на международных аукционах?
4. Назовите традиционные аукционные товары и основные центры международной аукционной торговли.
5. Охарактеризуйте содержание каждого из этапов проведения международных аукционов.
6. В чем специфика международных товарных бирж как одного из рынков сырьевых товаров?
7. Какие товары являются предметом биржевых торгов?
8. По каким критериям классифицируются международные товарные биржи и каковы их виды?
9. Какие виды сделок совершаются на международных товарных биржах?
10. Охарактеризуйте технику проведения биржевых операций.
11. В чем заключаются основные функции международных выставок и ярмарок?

Глава 18. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по основным товарным группам

1. Особенности организации международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами
- 2. Специфика документального оформления экспортно-импортных операций по поставке товаров массового спроса
- 3. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по поставке машинотехнической продукции

1. Особенности организации международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами

Все многообразие товаров, обращающихся на мировом рынке, можно классифицировать на следующие виды:

- по *назначению*: товары потребительского спроса и производственного назначения;
- по *срокам использования*: товары кратковременного и длительного пользования; выборочного спроса, престижные, предметы роскоши;
- по *характеру потребления и степени обработки*: сырье, продовольствие, полуфабрикаты, готовые изделия, промежуточная продукция (комплектующие изделия, части, детали);
- по *способу изготовления*: стандартная и уникальная продукция.

Более общая классификация товаров, приводимая в статистике внешней торговли, делит все товары:

- на сельскохозяйственное сырье и продовольствие;
- топливо, минеральное сырье и металлы;
- химические продукты;
- машины, оборудование, транспортные средства;
- промышленные товары народного потребления.

Чаще всего под сырьем понимают лишь продукты добывающей промышленности и сельского хозяйства, а под основными материалами — продукцию обрабатывающей промышленности.

Существует и более широкое представление о сырье как о комплексе, соединяющем материалы, непосредственно добываемые из окружающей природы (нефть, руды, лес и т.д.), и полуфабрикаты, т.е. материалы, подвергшиеся обработке, но не потребляемые как готовые продукты, а выступающие в свою очередь сырьем для производства готовой продукции (металлы, химические товары, пряжа, фанера и т.д.).

Статистика ООН относит к сырью продовольствие, сырьевые материалы (кожевенное сырье, каучук, лесопродукты, включая целлюло-

зу и бумагу, текстильные волокна и др.), руды и другие минералы, включая природные удобрения, топливные товары и цветные металлы. В то же время следует заметить, что черные металлы и продукты химии, пряжа, ткани относятся к готовым изделиям.

В современной мировой торговле на сырье и продовольствие, включая минеральное топливо, приходится 18,3% общего товарооборота и их доля имеет тенденцию к снижению.

Перечислим основные факторы, влияющие на развитие международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами:

- сокращение спроса за счет внедрения индустриальными странами ресурсосберегающих технологий и роста степени самообеспечения стран продовольствием;
- разработка и использование искусственных заменителей сырья;
- увеличение спроса на сырье и топливо со стороны развивающихся стран, создающих национальную обрабатывающую промышленность;
- фаза экономического цикла, на которой находятся прежде всего промышленно развитые страны;
- создание экономических группировок стран — экспортеров сырьевых товаров (по типу ОПЕК) и региональных экономических интеграционных объединений (по типу ЕС);
- высокая степень государственного вмешательства в процесс регулирования внешней торговли сырьевыми и продовольственными товарами;
- факты монополизации рынка крупнейшими ТНК и их дочерними фирмами, доля которых в современной мировой торговле сырьевыми товарами составляет $\frac{1}{3}$;
- погодные условия;
- длительное превышение предложения над спросом на мировом рынке этой товарной группы.

Основные способы торговли сырьевым и продовольственным товарами:

- аукционная торговля;
- биржевая торговля;
- оптовые закупки;
- торговля в рамках международных товарных соглашений — межправительственных договоров импортеров и экспортеров определенного вида сырья;
- торговля с использованием услуг посредников;
- товарообменные (бартерные) сделки (особенно по сырью).

Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по сырьевым и продовольственным товарам:

1) широкое использование типовых контрактов, разработанных биржевыми комитетами, ассоциациями экспортеров и импортеров, в частности:

- Лондонской ассоциацией какао;
- Федерацией ассоциаций масла, семян и жира (*FOSFA*);
- Торговой ассоциацией пищевого и кормового зерна (*GAFTA*);
- Ливерпульской хлопковой ассоциацией;
- Европейской экономической комиссией ООН по купле-продаже зерновых, цитрусовых, картофеля, топлива, пиломатериалов и др.;

2) необходимость оформления достаточно большого количества сертификатов на экспортируемые товары: помимо сертификатов происхождения и качества на продовольственные товары оформляются ветеринарные, санитарные, фитосанитарные, карантинные и другие сертификаты, подтверждающие безопасность данного товара для человека;

3) цены, как правило, не фиксируются и довольно часто устанавливаются по результатам окончательной приемки-сдачи товара;

4) в качестве базисных мировых цен на отдельные виды сырьевых товаров используются:

- биржевые котировки, например Лондонской биржи металлов по меди, свинцу и цинку;
- цены крупнейших экспортеров, например стран — членов ОПЕК по нефти, Австралии, Бразилии, Канады — по железной руде и т.д.

5) часто в международных контрактах для товаров этого вида устанавливается опционная оговорка, дающая право продавцу отгрузить несколько большее или меньшее количество товара;

6) очень детально прописывается статья «Качество», которое для этой товарной группы чаще всего устанавливается по содержанию отдельных веществ в товаре с указанием максимального предела примесей;

7) для торговли сырьевыми товарами характерно заключение контрактов с длительными сроками исполнения, что приводит к необходимости ежегодно индексировать цены.

Схема организации и техники реальной экспортной сделки по поставке шрота подсолнечного ООО «Юг Руси» французской фирме «*Agricole*» представлен на рис. 18.1:

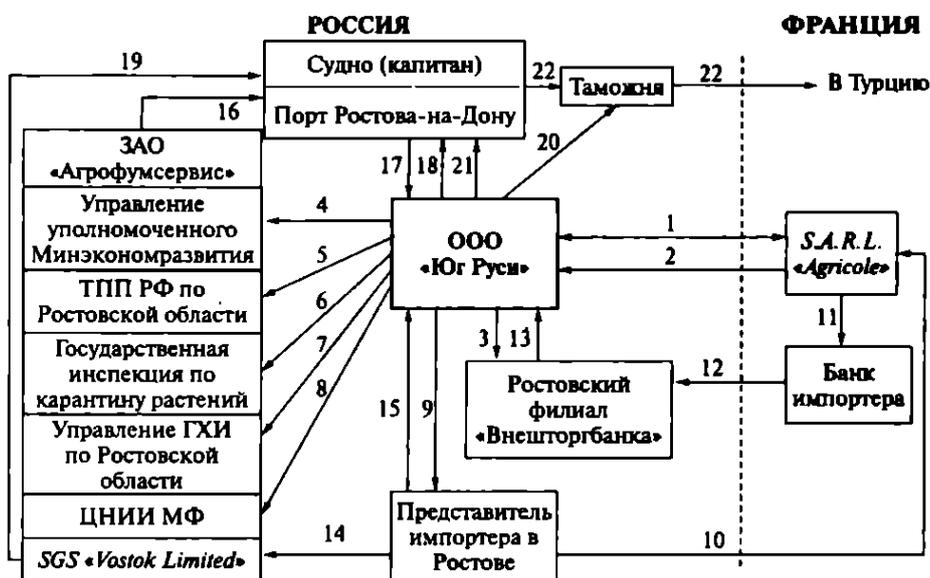


Рис. 18.1. Схема экспортной сделки ООО «Юг Руси» и французской фирмы «Agricole»

- 1) ООО «Юг Руси» и S.A.R.L. «Agricole» заключили контракт на поставку шрота подсолнечного с периодической поставкой;
- 2) S.A.R.L. «Agricole», подыскав покупателей, направляет экспортеру отгрузочные инструкции и адреса поставок для каждой партии товара;
- 3) ООО «Юг Руси» оформляет паспорт сделки и передает его копии в уполномоченный банк;
- 4) ООО «Юг Руси» получает необходимые экспортные лицензии в управлении уполномоченного Министерства экономического развития и торговли РФ;
- 5) ООО «Юг Руси» получает в ТПП РФ по Ростовской области сертификат происхождения товара;
- 6) ООО «Юг Руси» получает в Государственной инспекции по карантину растений фитосанитарный сертификат;
- 7) ООО «Юг Руси» обращается в Управление главной хлебной инспекции при Правительстве РФ по Ростовской области, где получает сертификат качества, сертификат радиологического контроля и свидетельство радиологического качества;
- 8) ООО «Юг Руси» обращается в ЗАО «Центральный научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт морского флота» и получает сертификат о характеристиках груза на момент отгрузки;
- 9) ООО «Юг Руси» извещает представителя покупателя о готовности товара к отгрузке и передает ему соответствующие документы;

- 10) представитель импортера извещает *S.A.R.L. «Agricole»* о готовности товара к отгрузке;
- 11) французская фирма дает поручение своему банку на перевод денег в банк экспортера;
- 12) французский банк перечисляет деньги в банк экспортера;
- 13) ростовский филиал «Внешторгбанка» зачисляет деньги на счет «Юга Руси»;
- 14) представитель импортера в Ростове-на-Дону оформляет договор с швейцарской фирмой *SGS Vostok Limited*;
- 15) представитель импортера извещает ООО «Юг Руси» о дате прибытия судна в порт;
- 16) ЗАО «Агрофумсервис» производит фумигацию судна;
- 17) капитан судна извещает ООО «Юг Руси» о готовности товара к отгрузке;
- 18) ООО «Юг Руси» производит загрузку судна шротом подсолнечника;
- 19) *SGS Vostok Limited* оформляет весовой сертификат и сертификат качества и кондиции;
- 20) ООО «Юг Руси» оформляет таможенную декларацию на товар и уплачивает таможенные сборы;
- 21) ООО «Юг Руси» передает капитану необходимые документы;
- 22) судно пересекает таможенную границу Российской Федерации и направляется в Турцию.

2. Специфика документарного оформления экспортно-импортных операций по поставке товаров массового спроса

Товары массового спроса (ТМС) — это готовые изделия потребительского назначения, которые можно классифицировать по ряду критериев:

- по назначению: одежда, обувь, мебель, бытовая техника;
- по характеру спроса: повседневного массового спроса (продукты питания, предметы гигиены) и выборочного спроса (видеокамеры, компьютеры);
- по срокам использования: кратковременного (парфюмерия, косметика) и длительного (холодильники, телевизоры).

Особенности мирового рынка товаров массового спроса:

- рынок ТМС чрезвычайно сегментирован не только по виду обрабатываемых товаров, но и по различным категориям покупателей (молодых и пожилых, богатых и менее состоятельных и т.п.);
- конъюнктура мирового рынка ТМС характеризуется превышением предложения над спросом;

- рынку ТМС присуще быстрое моральное старение товаров, в силу чего последние очень быстро заменяются новыми, более совершенными и дешевыми;

- в производстве ТМС преобладают малые и средние предприятия, которые более гибко реагируют на изменения рыночной конъюнктуры. Поскольку возможности их самостоятельного выхода на внешний рынок ограничены, они прибегают к услугам специализированных внешнеторговых посредников или заключают союзы с крупными ТНК;

- реализации потребительских товаров предшествует более активная рекламная кампания, чем другим товарным группам;

- практикуется продажа пробных партий товара для выявления реакции конечных потребителей.

Основные способы торговли товарами массового спроса:

- оптовые закупки у производителя;
- закупки через торговые компании и дома;
- использование услуг рознично-посылочных фирм.

Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по товарам массового спроса:

1) для оформления сделок чаще всего заключаются индивидуальные (не типовые) разовые контракты. Для сделок на товары длительного пользования могут быть использованы документы, разработанные ЕЭК ООН, в частности «Общие условия купли-продажи для импорта и экспорта потребительских товаров длительного пользования и других металлоизделий серийного производства»;

2) ориентиром для контрактных цен служат прейскурантные цены, цены каталогов экспортных фирм;

3) при формулировании статьи «Качество» поставляемого товара часто используется практика его установления «по образцу»;

4) на случай обнаружения дефекта в товаре в контракте может быть предусмотрена не только его замена, но и уценка;

5) широко практикуется система скидок с цены за покупку дополнительного количества товара, сезонные скидки и др.;

6) контракт обычно дополняется спецификацией с перечнем всех видов, сортов, моделей, артикулов поставляемых товаров;

7) реже, чем в других сделках, практикуется продажа ТМС в кредит.

Схема организации импорта итальянской обуви при оформлении заказа в ходе шоп-тура в Италию представлена на рис. 18.2:

1) туристско-коммерческая фирма «Ростинтур» заключает с итальянской посреднической фирмой «Фулл сервис» договор на организацию шоп-тура;

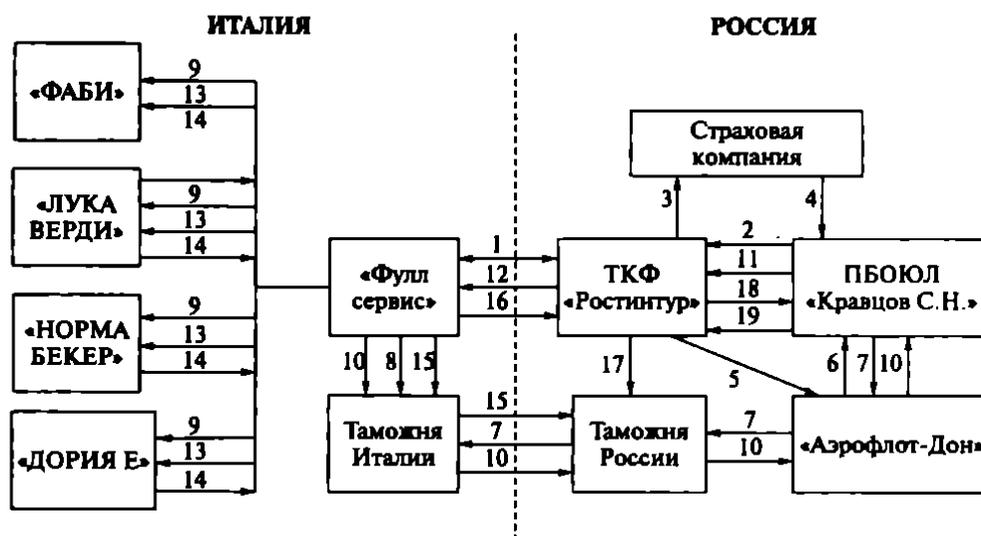


Рис. 18.2. Схема организации импорта итальянской обуви при оформлении заказа в ходе шоп-тура в Италию

2) ПБОЮЛ «Кравцов С.Н.» покупает шоп-тур в Италию у «Ростинтура»;

3, 4) «Ростинтур» страхует Кравцова С.Н., о чем он получает страховое свидетельство от страховой компании;

5, 6) «Ростинтур» бронирует место в компании «Аэрофлот-Дон» для Кравцова С.Н., последний получает авиабилет;

7) Кравцов С.Н. вылетает в Италию, проходит российскую и итальянскую таможни;

8) «Фулл сервис» делает трансфер, доставляя гостей к месту проживания;

9) «Фулл сервис» организует посещение российскими предпринимателями итальянских фабрик, где делаются заказы и вносится частичная предоплата;

10) российские участники шоп-тура, включая Кравцова С.Н., возвращаются в Ростов-на-Дону;

11) ПБОЮЛ «Кравцов С.Н.», так же как и другие участники шоп-тура, передает деньги для оплаты сделанных в Италии заказов;

12) туристско-коммерческая фирма «Ростинтур» пересылает деньги в «Фулл сервис», удерживая свой комиссионный процент за услуги;

13) «Фулл сервис» оплачивает сделанные Кравцовым С.Н. заказы;

14) итальянский посредник получает заказы Кравцова С.Н. на фабриках Италии и готовит их к отправке (страхует, бронирует места);

- 15) «Фулл сервис» отправляет груз в адрес ТКФ «Ростинтур»;
- 16) итальянский посредник извещает российского посредника об отправке груза;
- 17) ТКФ «Ростинтур» проводит таможенную очистку груза;
- 18) заказанная обувь поступает Кравцову С.Н.;
- 19) Кравцов С.Н. оплачивает услуги «Ростинтура» по таможенной очистке груза.

3. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по поставке машинотехнической продукции

Машины и оборудование — наиболее динамично развивающаяся статья современной мировой торговли, на долю которой сегодня приходится 40% всего товарооборота. В экспорте промышленно развитых стран доля машин и оборудования достигает 80%.

Особенности мирового рынка машинотехнической продукции:

- снижается срок морального износа машин и оборудования (с 10–15 лет до 5–8 лет в настоящее время);
- в каналы международной торговли поступают новые, ранее неизвестные рынку изделия;
- развивается торговля машинами, бывшими в употреблении;
- практикуется обратный выкуп устаревшей техники производителями;
- появляются такие новые формы торговли, как продажа оборудования в разобранном виде, комплектного оборудования, финансовая аренда, встречная торговля и др.;
- отношения между продавцом и покупателем с поставкой оборудования не заканчиваются, а начинаются, так как далее следует техническое обслуживание, поставка запчастей и т.д.;
- определяющими факторами покупки машинотехнического оборудования являются не только цена, но и величина эксплуатационных расходов, экологичность, возможность получить качественный сервис.

Основные способы торговли машинотехнической продукцией:

- закупки на международных выставках и ярмарках;
- консигнационная торговля;
- прямой сбыт;
- компенсационные сделки;
- поставки в рамках соглашения о промышленном сотрудничестве, о разделе продукции;
- финансовый лизинг.

Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по поставке машин и оборудования:

1) нормативная правовая база структуры и содержания заключаемых международных контрактов по этой товарной группе представлена «Общими условиями экспортных поставок и монтажа машинного оборудования», выработанными ЕЭК ООН;

2) контракт международной купли-продажи машинотехнической продукции содержит такие специфические статьи, как монтаж, проверка и испытание оборудования, подготовительные работы, обучение персонала покупателя, приемочные испытания, гарантии, пересмотр цен, техническая документация и др.;

3) часто контракты на поставку оборудования дополняются контрактами на поставку деталей и запасных частей в течение всего срока его использования;

4) при поставках комплектного оборудования и машинотехнической продукции с длительными сроками изготовления используются скользящие цены. В момент подписания контракта обычно устанавливаются цены на каждую часть поставки, которые в дальнейшем корректируются с учетом изменения цен на сырье и материалы;

5) чаще, чем в других контрактах, используются авансовые платежи и последующий коммерческий кредит. Условия кредита включаются в контракт либо заключается отдельное кредитное соглашение;

6) платеж за поставки оборудования может осуществляться как в денежной, так и товарной форме (в рамках компенсационных сделок);

7) качество машин и оборудования в контракте традиционно связывается с его техническими характеристиками.

Для случаев, когда экспортные поставки машинного оборудования сопровождаются его монтажом, «Общие условия экспортных поставок и монтажа машинного оборудования» рекомендуют прописывать в контракте условия:

- *монтаж и формы его оплаты*: монтаж с оплатой постатейно (в счет оплаты включаются отдельные статьи — оплата проезда, суточные, отработанное время и т.д.) и монтаж за аккордную оплату;

- *условия работы* (безопасные условия работы и проживания, возможность получить горячую пищу и медицинскую помощь и т.п.);

- *подготовительные работы* (обязанность одной из сторон подготовить фундамент для монтируемого оборудования, предоставить необходимые для монтажа приспособления и т.п.);

- *правила безопасности*, с которыми заказчик должен ознакомить представителей поставщика по монтажу.

Специфика организации и техники ВЭО по поставке машинотехнической продукции отражена на рис. 18.3, разработанном для реальной сделки между немецкой фирмой «Volkswagen AG» и ее дилером в Ростове-на-Дону ООО «Л-авто», где:

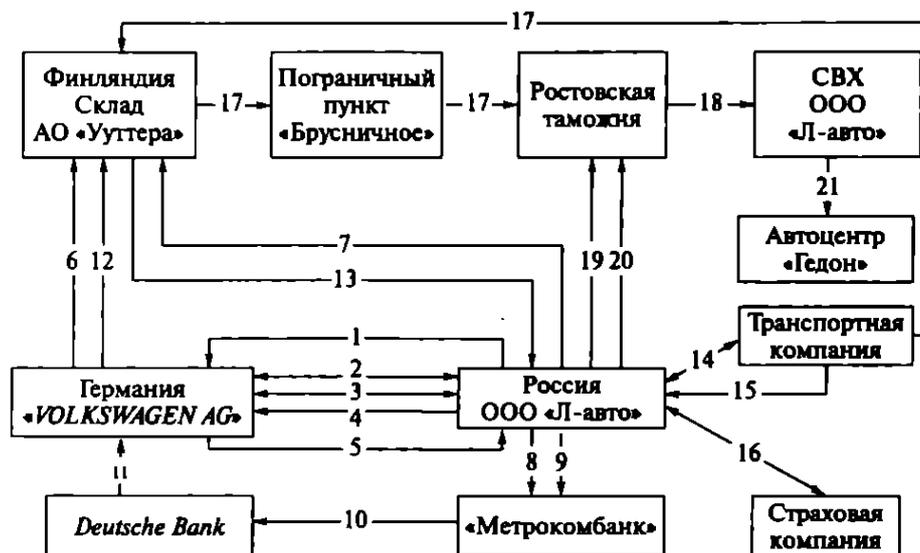


Рис. 18.3. Схема импортной операции по поставке автомобилей ООО «Л-авто» из Германии

1) ООО «Л-авто», проведя маркетинговые исследования, изучив конъюнктуру рынка, выявив существующие требования потребителей к закупаемым товарам, выбирает иностранного партнера — «Volkswagen AG»;

2) заключение Соглашения о сбыте изделий под маркой «Фольксваген», в котором поставщик назначает фирму «Л-авто» дилером для реализации определенной программы продаж и фиксирует все основополагающие моменты долгосрочных партнерских отношений;

3) ООО «Л-авто» подписывает с «Volkswagen AG» долгосрочный контракт на поставку автомобилей, разработанный с учетом специфики поставляемого товара, особенностей поставки, текущего состояния данного товарного рынка, реальных возможностей контрагентов и запросов национальных потребителей;

4) ООО «Л-авто» направляет заказ в электронном виде на изготовление и покупку автомобилей. Заказ является коммерческим документом, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления и подготовки заказываемых товаров, их точное наименование, количество, технические характеристики, комплектацию, внешний вид;

5) «*Volkswagen AG*» посылает ООО «Л-авто» извещение об отгрузке товара на склад (г. Ханко, Финляндия) и выставляет импортеру счет на оплату товаров. Счет, выставляемый «*Volkswagen AG*», является счетом-спецификацией, так как в нем указывается цена за единицу товара по поставляемым маркам и комплектации и общая сумма счета, базисные условия поставки товара, способ платежа и форма расчета, наименование банка, где должен быть произведен платеж;

6) «*Volkswagen AG*» отправляет товар на промежуточный склад, находящийся в г. Ханко (Финляндия) и предназначенный для складского хранения и портовой обработки новых автомобилей для дальнейшей реализации на территории России и Украины;

7) ООО «Л-авто» заключает договор с финской компанией «Ууттера» на оказание услуг по транспортировке, хранению и обслуживанию автомобилей на основании отдельных письменных указаний «Л-авто» и только после получения подтверждения от «*Volkswagen AG*»;

8) ООО «Л-авто» обращается в уполномоченный коммерческий банк с целью оформления паспорта импортной сделки.

Открытие паспорта импортной сделки производится банком импортера в целях валютного контроля при предоставлении контракта, предусматривающего ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации. Предприятие передает в банк контракт и заполняет паспорт сделки, где указываются реквизиты участников сделки, банковские реквизиты, определение операции (экспорт или импорт), реквизиты контракта и его условия (номер, дата, валюта цены, ее код, валютные оговорки, валюта платежа, ее код, форма расчетов), срок оплаты;

9) импортер дает заявку своему банку на осуществление перевода в банк экспортера суммы платежа с банковского счета импортера;

10) списание со счета импортера в «Метрокомбанке» и зачисление на корреспондентский счет в *Deutsche Bank* суммы платежа путем взаимозаписи по открытым счетам;

11) *Deutsche Bank* направляет уведомление «*Volkswagen AG*» о произведенном зачислении;

12) «*Volkswagen AG*» направляет в адрес АО «Ууттера» подтверждение о произведенной оплате за поставляемые товары и разрешение на отгрузку товаров;

13) АО «Ууттера» сообщает импортеру о готовности автомобилей к отгрузке;

14) ООО «Л-авто» заключает договор перевозки с транспортно-экспедиторской компанией и не позднее пяти рабочих дней до требуемой даты отправления груза подает заявку перевозчику в произволь-

ной форме с указанием наименования груза, его количества, маршрута следования, пунктов отправления и назначения, сроков доставки;

15) перевозчик в течение трех рабочих дней с момента получения заявки от «Л-авто» устно или письменно уведомляет его о возможности осуществления международной перевозки на указанных условиях;

16) ООО «Л-авто» подписывает договор о страховании со страховой компанией с просьбой застраховать на период перевозки поставляемые автомобили на полную фактурную стоимость;

17) транспортно-экспедиторская компания осуществляет перевозку товаров и доставляет их на российскую таможенную;

18) перемещение автомобилей на склад временного хранения ООО «Л-авто»;

19) ООО «Л-авто» подготавливает пакет документов, необходимых для таможенного оформления поставляемых марок автомобилей, и передает их на Ростовскую таможенную. В пакет входят следующие документы:

а) учетная карта участника ВЭД, которая является средством идентификации при осуществлении правоотношений между ними и таможенными органами, а также заменяет процедуру подачи учредительных и регистрационных документов;

б) внешнеторговый контракт (договор);

в) счет-фактура (инвойс) на немецком и русском языках;

г) паспорт импортной сделки;

д) счет за перевозку;

е) транспортные документы: *CMR* — международная товаросопроводительная автомобильная накладная;

ж) КД (краткая декларация для помещения автомобилей на склад временного хранения (СВХ) ООО «Л-авто», в которой отражается соответствие ассортимента и количества мест, заявленных в транспортных документах фактическому ассортименту и количеству товара. Краткая декларация предназначена для производства таможенного оформления и осуществления таможенного контроля за находящимися на российской таможенной территории товарами и транспортными средствами до момента их помещения под определенный таможенный режим;

з) карточка транспортного средства;

и) решение Государственного комитета РФ по охране окружающей среды;

к) сертификат соответствия, выданный Госстандартом России;

л) платежное поручение ОАО «Метракомбанк» на осуществление денежного перевода на Ростовскую таможенную для оплаты таможенных сборов в рублях и СКВ;

20) оплата ООО «Л-авто» таможенных платежей: таможенных пошлин, НДС и акцизов; принятие грузовой таможенной декларации (ГТД) и получение разрешения на ввоз согласно таможенному режиму «выпуск товара в свободное обращение». Итогом прохождения таможенных формальностей становится пометка на ГТД «Выпуск разрешен». После этого импортный товар поступает в свободное обращение на территории РФ;

21) ООО «Л-авто» осуществляет перегон импортных автомобилей (СВХ) в автосалон.

Этапом, завершающим реализацию коммерческой импортной сделки, являются итоговый анализ эффективности проведенной импортной операции и разработка мер по повышению эффективности импорта в будущем.

Вопросы для самопроверки

1. Какие виды товаров входят в группу «сырье»?
2. Под влиянием каких факторов развивается современная международная торговля сырьевыми и продовольственными товарами?
3. Назовите основные формы международной торговли сырьевыми товарами, ТМС, машинотехнической продукцией.
4. В чем заключаются особенности организации и техники ВЭО по поставке сырьевых и продовольственных товаров и в каких действиях субъектов, представленных на рис. 18.1, она отражается?
5. В чем заключаются особенности организации и техники ВЭО по поставке ТМС?
6. В чем специфика структуры и содержания контракта по поставке машинотехнической продукции?
7. Охарактеризуйте цель и значение «Общих условий экспортных поставок и монтажа машинного оборудования» ЕЭК ООН.
8. Какие особые условия включаются в контракт международной купли-продажи с монтажом машинотехнической продукции?

Глава 19. Организация и техника международной торговли услугами

1. Международный лизинг и его контрактное оформление • 2. Организация и техника операций международного туризма • 3. Особенности организации международного инжиниринга • 4. Международные услуги по техническому обслуживанию производства и их контрактное оформление

1. Международный лизинг и его контрактное оформление

Лизинг — это финансовая коммерческая операция на предоставление одной стороной (лизингодателем) другой стороне (лизингополучателю) в исключительное пользование на установленный срок имущества (машин, оборудования, приборов, цехов, заводов и пр.) за определенное вознаграждение на основе арендного договора (лизингового соглашения).

Преимущества лизинга заключаются в том, что:

- лизингополучатель имеет возможность расширить производство без крупных единовременных затрат;
- арендная плата выплачивается из дополнительно получаемой прибыли;
- машины и оборудование, полученные по лизингу, не являются собственностью арендатора и поэтому не облагаются налогом на собственность;
- таможенная пошлина уплачивается не со всей стоимости оборудования, как при импорте, а лишь с остаточной;
- лизингодатель не только возмещает свои расходы, но и получает дополнительный доход.

Классификация лизинга по различным критериям представлена на рис. 19.1.

В мировой хозяйственной практике лизинг рассматривают как:

- способ инвестирования;
- разновидность аренды;
- форму кредита;
- завуалированный способ купли-продажи средств производства или права пользования чужим имуществом;
- систему всех этих взаимоотношений, т.е. как вид предпринимательской деятельности (табл. 19.1).

Международный лизинг чаще всего является финансовым и промышленным.

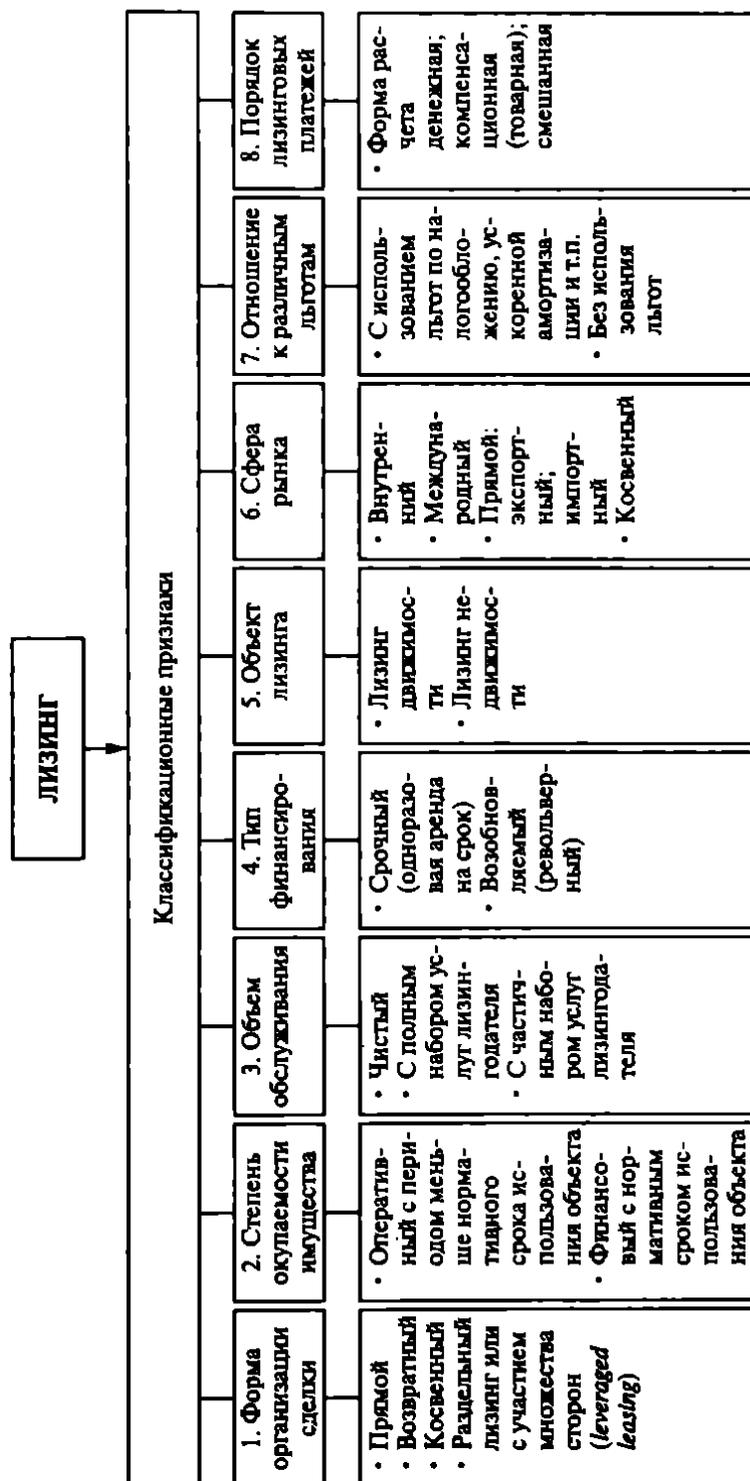


Рис. 19.1. Схема классификации основных видов лизинга

Таблица 19.1

Виды международного лизинга

Классификационный признак	Вид лизинга
Канал получения объекта лизинга	Прямой или косвенный
Роль арендодателя в сделке	Экспортный или импортный
Состояние объекта лизинга	Лизинг нового или подержанного оборудования
Метод осуществления лизинга	Финансовый (прямой и обратный) или оперативный
Объем предоставляемых арендодателем услуг	Чистый, «мокрый», сервисный или полный
Способ финансирования	С привлечением или без привлечения заемных средств
Способ выплат арендных платежей	С полной, частичной выплатой или на компенсационной основе
Срок осуществления лизинга	Срочный или возобновляемый
Количество участвующих сторон в сделке	С участием двух, трех или множества сторон

Финансовый лизинг — это вид лизинга, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное ему лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать его лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и условия во временное владение и пользование. При этом срок, на который имущество передается лизингополучателю, соизмерим со сроком полной амортизации имущества или превышает его. Финансовый лизинг предусматривает возможность перехода имущества в собственность лизингополучателя, если договором не предусмотрено иное, по истечении срока действия договора или до его окончания при условии, что лизингополучатель полностью выплатил сумму, предусмотренную договором.

Прямой международный лизинг (транзитный) — это арендная сделка, заключаемая между экономическими субъектами разных стран. Различают два вида прямого международного лизинга:

- экспортный лизинг — сделка, в которой лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы-изготовителя, а затем предоставляет его за границу зарубежному арендатору;
- импортный лизинг — вид аренды, когда лизингодатель закупает оборудование у иностранной фирмы и предоставляет отечественному арендатору.

Косвенный международный лизинг — арендатор и арендодатель являются юридическими лицами одной страны, но капитал последнего частично принадлежит иностранным фирмам, либо арендодателем выступает дочерняя компания иностранной ТНК.

В последние годы многие западные экономисты склонны расценивать в качестве международного лизинга лишь прямой международный лизинг. Операции по косвенному международному лизингу относят к внутриотраслевым арендным сделкам, поскольку для них не существенны различия в законодательстве партнеров, не характерны валютные риски, экспортно-импортные ограничения и налоги, различия в бухгалтерском учете и налогообложении.

При международных лизинговых операциях объектом лизинга почти всегда выступает движимое имущество.

Основные черты международного лизинга:

- участие трех сторон (производителя или поставщика объекта сделки, лизингодателя и лизингополучателя);
- лизингодатель и лизингополучатель должны находиться в разных странах, поставщик — в одной из двух стран;
- невозможность расторжения договора в течение так называемого основного срока аренды, т.е. срока, необходимого для возмещения расходов лизингодателя;
- продолжительный период действия лизингового соглашения, часто близкий к сроку службы объекта сделки;
- как правило, высокая стоимость объекта сделок;
- возможность после завершения срока контракта лизингополучателю выкупить объект сделки по остаточной стоимости, заключить новый договор по льготной ставке или вернуть объект сделки лизинговой компании.

Нормативная правовая база международного лизинга представлена Конвенцией УНИДРУА о международном финансовом лизинге, принятой 28 мая 1988 г. в Оттаве. Более авторитетного и общепринятого в международной практике документа, который регулирует международные лизинговые операции, нет. Этот документ состоит из трех глав и 25 статей. В первой главе Конвенции оговорены вопросы, связанные со сферой применения и общими положениями, во второй — определены права и обязанности участников лизинговой сделки, третья содержит заключительные положения.

Цель данной Конвенции — устранение имеющихся юридических препятствий на пути международного финансового лизинга, адаптация традиционных двусторонних договоров аренды к трехсторонним и, самое главное, установление единообразных норм, регулирующих правовые взаимоотношения всех участников лизинговой сделки.

Действие Конвенции распространяется только на лизинг оборудования и не касается недвижимого имущества. Она регулирует операции по финансовому лизингу, при которых одна сторона (лизингодатель) заключает по указанию другой стороны (лизингополучателя) договор (договор на поставку) с третьей стороной (поставщиком), в соответствии с которым закупает оборудование, имущество или инструментарий на условиях, утвержденных арендатором в том, что его касается, и заключает договор лизинга с пользователем, предоставляя ему право использовать оборудование взамен выплаты периодических платежей.

В Конвенции сформулированы принципы, в соответствии с которыми сделка может быть отнесена к финансовому лизингу:

- будущий лизингополучатель самостоятельно выбирает оборудование и его поставщика, не обращаясь к компетенции лизингодателя;
- лизингодатель приобретает оборудование исключительно с целью последующей его сдачи в аренду, и поставщик об этом осведомлен;
- общая сумма лизинговых платежей определяется с учетом амортизации всей или значительной части оборудования.

В Конвенции таким образом закреплена непрерывная связь двух договоров — купли-продажи и договора лизинга. Пользователь должен одобрить условия первого договора, а поставщику необходимо знать, для каких целей приобретается оборудование.

Конвенция ограничивает сделки, которые могут подходить под определение международного финансового лизинга. Она исходит из классического лизинга, которому свойствен трехсторонний характер. Поэтому из сферы действия Конвенции исключены сделки, имеющие двухсторонний характер, когда лизингодатель и поставщик выступают в одном лице, и возвратный, когда в одном лице совмещены лизингополучатель и поставщик. Действие Конвенции не распространяется также на лизинг оборудования для личных целей. Однако это не означает, что таких видов лизинговых сделок быть не может. Просто Конвенция их не регулирует.

Нормы данной Конвенции применяются независимо от того, предусмотрен договором лизинга дальнейший выкуп оборудования или последующая сдача в аренду. Это было сделано не случайно, так как в одних странах обязательным требованием договоров лизинга является требование права (опциона) на покупку, в других же — наоборот, наличие такого условия сразу превращает лизинговый договор в договор условной продажи.

Конвенцией определен критерий отнесения лизинговой сделки к международной, что приводит к ее применению или неприменению. Таким критерием служит местонахождение сторон договора лизинга. Иными словами, чтобы договор подпадал под действие Конвенции,

лизингополучатель и лизингодатель должны находиться в разных странах. Поставщик же может находиться в одном из двух государств.

Во второй главе Конвенции нашли отражение вопросы имущественной ответственности всех участников сделки. Конвенция уточняет объем имущественной ответственности лизингодателя, лизингополучателя и поставщика.

Из ст. 8 Конвенции следует, что лизингодатель не несет никакой ответственности перед пользователем за оборудование, а также за ущерб и не возмещает убытки, причиненные этим оборудованием, ни пользователю, ни третьим лицам, если пользователь самостоятельно выбирал имущество и поставщика. Если же лизингодатель участвовал в выборе имущества, то на него эта ответственность переходит.

Статьей 10 предусмотрена ответственность поставщика за оборудование перед пользователем, как если бы последний был стороной договора купли-продажи, т.е. лизингополучатель обладает правами покупателя и может непосредственно обращаться с претензиями к продавцу. Однако это не дает права лизингополучателю без уведомления собственника аннулировать договор купли-продажи.

Что касается ответственности лизингодателя перед пользователем, то он ее несет в случае, если оборудование поставлено с опозданием или не соответствует условиям договора купли-продажи. Лизингополучатель вправе отказаться от оборудования или расторгнуть договор лизинга, при этом:

- лизингодатель вправе исправить положение, поставив оборудование, соответствующее договору купли-продажи;
- лизингополучатель может приостановить выплату лизинговых платежей до тех пор, пока лизингодатель не исправит своего ненадлежащего исполнения договора поставки или пока пользователь не потерял право отказаться от имущества;
- если лизингополучатель реализовал свое право прекратить договор, то он может требовать обратно выплаченные суммы лизинговых платежей и аванса, если последний был уплачен, за вычетом прибыли, которую пользователь извлек из оборудования;
- лизингополучатель не вправе возбуждать иск о возмещении убытков за непоставку, просрочку в поставке или несоответствие оборудования условиям договора, если только это не явилось результатом действий или упущений лизингодателя.

Основной обязанностью лизингополучателя является своевременная выплата периодических лизинговых платежей, использование оборудования в целях, предусмотренных договором лизинга, и содержание его в нормальном состоянии с учетом морального и физического старения.

Права лизингодателя:

- в случае нарушения договора пользователем лизингодатель вправе потребовать причитающиеся ему невыплаченные периодические платежи вместе с процентами и убытками;

- если нарушение лизингополучателя является существенным, то лизингодатель вправе потребовать ускоренной выплаты оставшихся лизинговых платежей, если это предусмотрено договором, или расторгнуть договор лизинга, после чего восстановить владение имуществом и потребовать возмещение убытков, поставивших его в положение, в котором он находился бы при надлежащем выполнении пользователем договора лизинга. Другими словами, прекращение договора лизинга не освобождает лизингополучателя от выплаты оставшихся лизинговых платежей, предусмотренных договором лизинга. В договоре лизинга могут быть предусмотрены способы возмещения убытков.

Если лизингодатель прекратил действие договора лизинга, он не вправе использовать положение договора лизинга об ускоренной выплате будущих лизинговых платежей.

Следует отметить, что Конвенция точно не дает определения «просто нарушения» и «существенные нарушения» договора лизинга, оставляя сторонам возможность оговорить это в договоре лизинга и решить, какие нарушения пользователя приводят к прекращению договора, а какие — нет.

В Российской Федерации нормативная правовая база лизинговых операций представлена Федеральным законом от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О лизинге», в соответствии с которым лизинг — это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем; лизинговая сделка — совокупность договоров, необходимых для реализации договора лизинга между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом (поставщиком) предмета лизинга.

Субъектами лизинга по российскому законодательству являются:

- *лизингодатель* — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных денежных средств приобретает и передает за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;

- *лизингополучатель* — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определен-

ных условиях во временное владение и пользование в соответствии с договором лизинга;

• *продавец (поставщик)* — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга.

Продавец (поставщик) обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи.

По закону не допускается совмещение обязательств по договору лизинга лизингодателя и лизингополучателя, а также кредитора и лизингополучателя, за исключением возвратного лизинга.

По экономическому содержанию закон относит лизинг к прямым инвестициям, поскольку в ходе операции лизингополучатель обязан возместить лизингодателю его инвестиционные затраты (материальные и денежные) и выплатить вознаграждение. Эта сумма платежей (затраты плюс вознаграждение) составляет сумму договора лизинга.

В затраты, которые несет лизингодатель, входят стоимость предмета лизинга, налог на имущество, расходы на транспортировку и установку, расходы на обучение персонала лизингополучателя, расходы по страхованию, расходы на таможенное оформление и оплату таможенных пошлин и др. (расходы на транспортировку и установку, расходы по страхованию и другие в зависимости от условий договора лизинга могут не включаться в расходы и затраты).

Вознаграждение (или доход) лизингодателя включает оплату услуг по осуществлению лизинговой сделки, а также проценты за использование собственных средств на приобретение предмета лизинга и (или) на выполнение определенных дополнительных услуг. Разница между доходами лизингодателя и расходами на осуществление лизинговой деятельности составляет его прибыль.

Платежи, которые согласно договору лизинга осуществляет лизингополучатель, — это плата лизингодателю за владение и пользование предоставленным по договору лизинга имуществом, амортизационные отчисления в течение срока действия договора, инвестиционные затраты, оплата процентов за кредиты, использованные лизингодателем на приобретение предмета лизинга, плата за дополнительные услуги лизингодателя, НДС, страховые взносы, а также налог на имущество, если он уплачен лизингодателем.

Согласно методическим рекомендациям по расчету лизинговых платежей, разработанным Минэкономразвития России, расчет общей суммы лизинговых платежей осуществляется по следующей формуле:

$$ЛП = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС,$$

где *ЛП* — общая сумма лизинговых платежей;

АО — величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;

ПК — плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества — объекта договора лизинга;

КВ — комиссионное вознаграждение лизингодателю;

ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

Если лизингополучатель является малым предприятием, в общую сумму лизинговых платежей НДС не включается.

Все платежи лизингополучатель относит на себестоимость продукции, которую он производит с использованием предмета лизинга, или на расходы, связанные с его основной деятельностью.

При этом если лизингодателем является резидент Российской Федерации, т.е. предмет лизинга находится в собственности резидента Российской Федерации, договор международного лизинга регулируется Законом о лизинге и законодательством Российской Федерации.

Если лизингодатель — нерезидент Российской Федерации, т.е. предмет лизинга находится в собственности нерезидента Российской Федерации (это относится к импортному лизингу), договор международного лизинга регулируется федеральными законами в области ВЭД. К ним следует отнести федеральные законы от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях», от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», Закон РФ от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе», Таможенный кодекс РФ и др.

При заключении договора о международном лизинге необходимо учитывать, что Россия в феврале 1998 г. присоединилась к Оттавской конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге. Из этого следует (ст. 15 Конституции РФ), что прежде всего операции по экспортному и импортному лизингу на территории России регулируются нормами Оттавской конвенции, которые были изложены выше. Поэтому права и обязанности участников договора международного лизинга регулируются в соответствии с Федеральным законом от 8 февраля 1998 г. № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге», нормами национального законодательства в части, не противоречащей отнесенным к предмету регулирования нормам международного права. Режим применимого права устанавливается по соглашению сто-

рон международного договора лизинга в соответствии с Конвенцией УНИДРУА о международном финансовом лизинге.

По закону лизинговый договор квалифицируется как международный при наличии в нем ссылки на договор купли-продажи. При этом должно быть предусмотрено, что передача предмета лизинга лизингополучателю производится не позднее чем через шесть месяцев с момента пересечения предметом таможенной границы России. Превышение этого срока допускается только в случае транспортировки лизингового имущества по территории России.

Таким образом, учитывая нормы Оттавской конвенции и российского законодательства, договор международного лизинга должен содержать следующие статьи:

- преамбулу;
- предмет договора;
- срок лизинга;
- приемка имущества;
- право собственности и право пользования имуществом;
- страхование имущества;
- использование имущества;
- лизинговые платежи;
- форс-мажор;
- общие положения;
- прекращение договора;
- завершение сделки;
- действия сторон по завершении сделки.

Рассмотрим содержание специфических статей лизингового контракта.

Предмет договора — приобретение оборудования Лизингодателем по заявлению Лизингополучателя для последующей сдачи ему в аренду, о чем сразу же информируется Поставщик.

Приемка имущества производится в месте доставки в оговоренные сроки и оформляется актом, подписываемым представителями трех сторон, после чего Лизингополучатель принимает на себя все права в отношении Поставщика и отказывается от любых претензий по качеству к Лизингодателю.

Право собственности на оборудование принадлежит Лизингополучателю, *право исключительного пользования* — Лизингодателю, продукция и доходы, полученные в процессе эксплуатации оборудования, — Лизингополучателю.

Страхование имущества с момента поставки в пользу Лизингодателя является обязанностью Лизингополучателя. В этой статье прописываются также обязанности Лизингополучателя при наступлении стра-

хового случая, например ремонт поврежденного оборудования, замена его другим за свой счет, погашение задолженности перед Лизингодателем по лизинговым платежам, остаточной стоимости имущества и выплата неустойки.

Использование имущества. В этой статье регламентируются права и обязанности Лизингодателя и Лизингополучателя в процессе аренды. В частности, Лизингополучатель должен использовать имущество по своему прямому назначению, за свой счет осуществлять техническое обслуживание и ремонт, производить модернизацию только с письменного согласия Лизингодателя, информировать последнего о состоянии имущества.

Лизингодатель имеет право инспекции состояния оборудования.

Лизинговые платежи. В данной статье указывается общая стоимость аренды, график уплаты лизинговых платежей (например, ежемесячно равными долями от годовой суммы лизинговых платежей), ответственность Лизингополучателя за несвоевременную уплату (штраф), сроки первого платежа.

Прекращение договора — оговариваются случаи прекращения действия договора по инициативе каждой из сторон и определяется сумма закрытия сделки, которая может включать в себя:

- остаточную стоимость имущества на момент прекращения договора;
- всю задолженность Лизингополучателя;
- всю выплаченную Лизингодателю сумму лизинговых платежей;
- неустойку.

Действия сторон по завершении сделки прописываются в договоре одним из трех вариантов:

- 1) имущество передается Лизингополучателю по остаточной стоимости;
- 2) имущество возвращается Лизингодателю (в этом случае указывается, за чей счет производятся расходы по возврату);
- 3) имущество реализуется третьему лицу.

Рассмотрим процесс организации международных лизинговых операций на примере реальной сделки уже знакомой нам фирмы «Л-авто» — официального дилера немецкой фирмы «Volkswagen AG».

Фирма «Л-авто» реализует классический лизинг со свойственным ему трехсторонним характером взаимоотношений. Субъектами сделки являются:

- 1) собственник имущества, предоставляющий его в пользование на условиях лизингового соглашения, лизингодатель — компания «Скания Россия», которая осуществляет лизинговые операции и предоставляет комплекс услуг нефинансового характера: содержание и ремонт

автомобилей, замена изношенных частей, консультации по их эксплуатации и т.д.;

2) пользователь имущества (лизингополучатель) — непосредственно ООО «Л-авто», которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок во владение и пользование;

3) продавец имущества (лизингодатель) — поставщик — шведский автомобильный концерн «*SKANIA CV AB*».

На рис. 19.2 приведена схема лизинговой сделки, осуществляемой ООО «Л-авто», которая дает общее представление о взаимодействии субъекта лизинга:

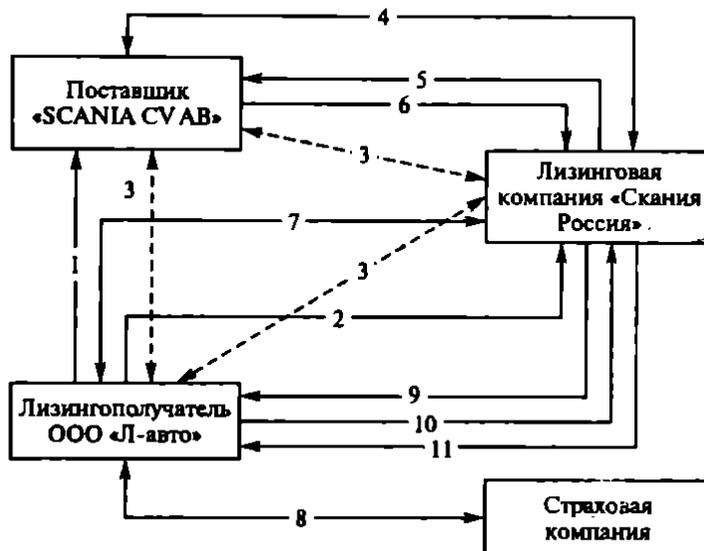


Рис. 19.2. Схема лизинговой операции, реализуемая ООО «Л-авто»

1) ООО «Л-авто», нуждающееся в определенном транспортном средстве для осуществления перевозок импортируемых автомобилей, изучив предложения различных поставщиков, останавливает свой выбор на производителе тягачей — шведском автомобилестроительном концерне «*SKANIA CV AB*»;

2) ООО «Л-авто» направляет заявку на заказ лизинговых услуг компании «Скания Россия» (г. Москва), где указывается тип и количество автомобилей, передаваемых в лизинг, сроки, цель и обеспечение лизинга, а также передает пакет документов, необходимых для заключения договора лизинга. Пакет включает стандартный набор учредительных документов, копий коммерческих договоров «Л-авто», правоуста-

навливающие документы и всю финансовую информацию для анализа намеченного проекта, оценки способности ООО «Л-авто» своевременно и в полном объеме производить лизинговые платежи;

3) поставщик «*SCANIA CV AB*», арендодатель «Скания Россия» и арендатор ООО «Л-авто» на основе прямых переговоров выработывают основные условия коммерческих контрактов, в которых оговаривается спецификация закупаемого и передаваемого в лизинг тягача, сроки изготовления, сроки и условия поставки, стоимость, условия платежа и т.д.;

4) лизинговая компания заключает с поставщиком «*SCANIA CV AB*» договор купли-продажи транспортного средства, где оговариваются все аспекты взаимоотношений продавца и покупателя по поводу намеченной сделки;

5) ЗАО «Скания Россия» осуществляет платеж по заказываемому транспортному средству в пользу «*SCANIA CV AB*»;

6) «*SCANIA CV AB*» производит поставку автомобиля. Сдача-приемка предмета лизинга от продавца осуществляется уполномоченными представителями продавца, лизингодателя и лизингополучателя и оформляется актом сдачи-приемки транспортного средства по договору купли-продажи, после чего ЗАО «Скания Россия» ставит на баланс объект сделки и списывает его стоимость в соответствии с ожидаемым сроком использования;

7) лизингополучатель ООО «Л-авто» заключает договор среднесрочного финансового лизинга с компанией «Скания Россия», в соответствии с которым предмет лизинга является собственностью лизингодателя и передается лизингополучателю во временное владение и пользование;

8) ООО «Л-авто» за свой счет страхует предмет лизинга по системе «автокаско» на всю сумму его стоимости по договору купли-продажи между ЗАО «Скания Россия» и «*SCANIA CV AB*», а также гражданскую ответственность на весь срок действия договора лизинга;

9) ЗАО «Скания Россия» передает тягач ООО «Л-авто» в присутствии уполномоченных представителей лизингодателя и лизингополучателя; стороны подписывают акт сдачи-приемки предмета лизинга;

10) ООО «Л-авто» уплачивает лизинговые платежи лизингодателю в соответствии с графиком, установленным в лизинговом договоре. Фирма «Л-авто» в момент подписания договора лизинга предоставляет лизингодателю аванс, а затем после подписания акта сдачи-приемки транспортного средства в эксплуатацию выплачивает ежемесячно равными долями общую сумму лизингового платежа (за минусом аванса);

11) лизингодатель по окончании срока действия договора лизинга и при условии уплаты лизингополучателем всей суммы платежей передает ООО «Л-авто» право собственности на предмет лизинга путем подписания дополнительного соглашения к договору или отдельного

договора купли-продажи по цене, не превышающей затраты ЗАО «Скания Россия» на передачу «Л-авто» права собственности.

2. Организация и техника операций международного туризма

Международный туризм является наиболее динамично развивающимся сектором международной торговли услугами, на долю которого приходится $\frac{1}{3}$ последней.

Международный туризм — это вид деятельности, направленный на предоставление различного рода услуг и товаров туристического спроса с целью удовлетворения широкого круга материальных, культурных и духовных потребностей иностранного туриста.

Факторы современного развития международного туризма:

- экономический рост и социальный прогресс, которые привели к увеличению числа деловых поездок и расширили возможности поездок с познавательными целями;
- совершенствование всех видов транспорта, сделавшее путешествия более комфортными, быстрыми, дешевыми и безопасными;
- развитие межгосударственных связей и культурных обменов;
- увеличение продолжительности жизни людей и достаточно высокий уровень пенсионного обеспечения;
- создание всемирной компьютерной системы бронирования мест в отелях через Интернет;
- изменения на политической карте мира, в частности переход к рыночной экономике стран СНГ и ЦВЕ, предопределили увеличение туристических потоков из этих стран на Запад и в эти страны; создание ЕС без внутренних границ активизировало туризм в этом регионе;
- развитие индустрии туризма: отелей, других мест размещения, средств транспорта, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, оздоровительного, спортивного назначения, туристических организаций.

Факторы привлекательности для туристов отдельных регионов мира:

- высокая концентрация исторических и культурных достопримечательностей;
- упрощенный визовый режим;
- высокий уровень сервиса;
- комфортный климат;
- большая продолжительность туристического сезона;
- сочетание отдыха у моря (в горах) с осмотром достопримечательностей;
- экзотическая природа и культура;
- политическая стабильность и др.

В экономике отдельной страны международный туризм выполняет ряд важных функций:

во-первых, является важным источником валютных поступлений для страны и средством обеспечения занятости;

во-вторых, расширяет вклады в платежный баланс и в валовой национальный продукт страны;

в-третьих, способствует диверсификации экономики, создавая отрасли, обслуживающие сферу туризма: транспорт, связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и др.;

в-четвертых, с ростом занятости в сфере туризма растут доходы населения и повышается уровень его благосостояния.

Классификация видов туризма, представленная на рис. 19.3, в полной мере применима и к международному туризму.

Организаторы международного туризма:

1) туристические агентства — розничные фирмы, выполняющие роль посредников между туроператорскими фирмами и обслуживающими предприятиями, с одной стороны, и клиентами-туристами — с другой. Турагентства либо реализуют туры, предлагаемые туроператорскими фирмами, либо занимаются предоставлением отдельных видов услуг индивидуальным туристам или группам лиц, устанавливая непосредственные связи с транспортными организациями, гостиничными корпорациями, экскурсионными бюро;

2) туроператорские фирмы — фирмы, формирующие туристический продукт и реализующие его от своего имени через турагентства либо самостоятельно. В процессе организации поездок туроператоры устанавливают связи с предприятиями размещения, питания, транспорта, культурно-просветительскими учреждениями и экскурсионными бюро. Часто туроператоры арендуют на основе долгосрочных контрактов гостиницы и другие средства размещения, самолеты, автобусы, обеспечивая их максимальную загрузку и получая значительные скидки;

3) туристические корпорации — крупные предприятия, которые путем участия объединяют широкий круг фирм, представляющих различные виды туристических услуг. Они в значительной степени монополизировали рынок и превратились в мощные межотраслевые производственно-хозяйственные комплексы, включающие предприятия самых различных отраслей промышленности, обслуживающих туристический бизнес, транспортные, банковские, страховые и другие компании, реализующие туры через широкую сеть туроператоров и турагентства в разных странах. Оснащение самыми современными автоматизированными системами управления и связи позволяет им оперативно изучать и удовлетворять потребности и интересы туристов;

4) гостиничные комплексы предоставляют туристам не только услуги по их размещению, но и широкий комплекс других услуг, напри-

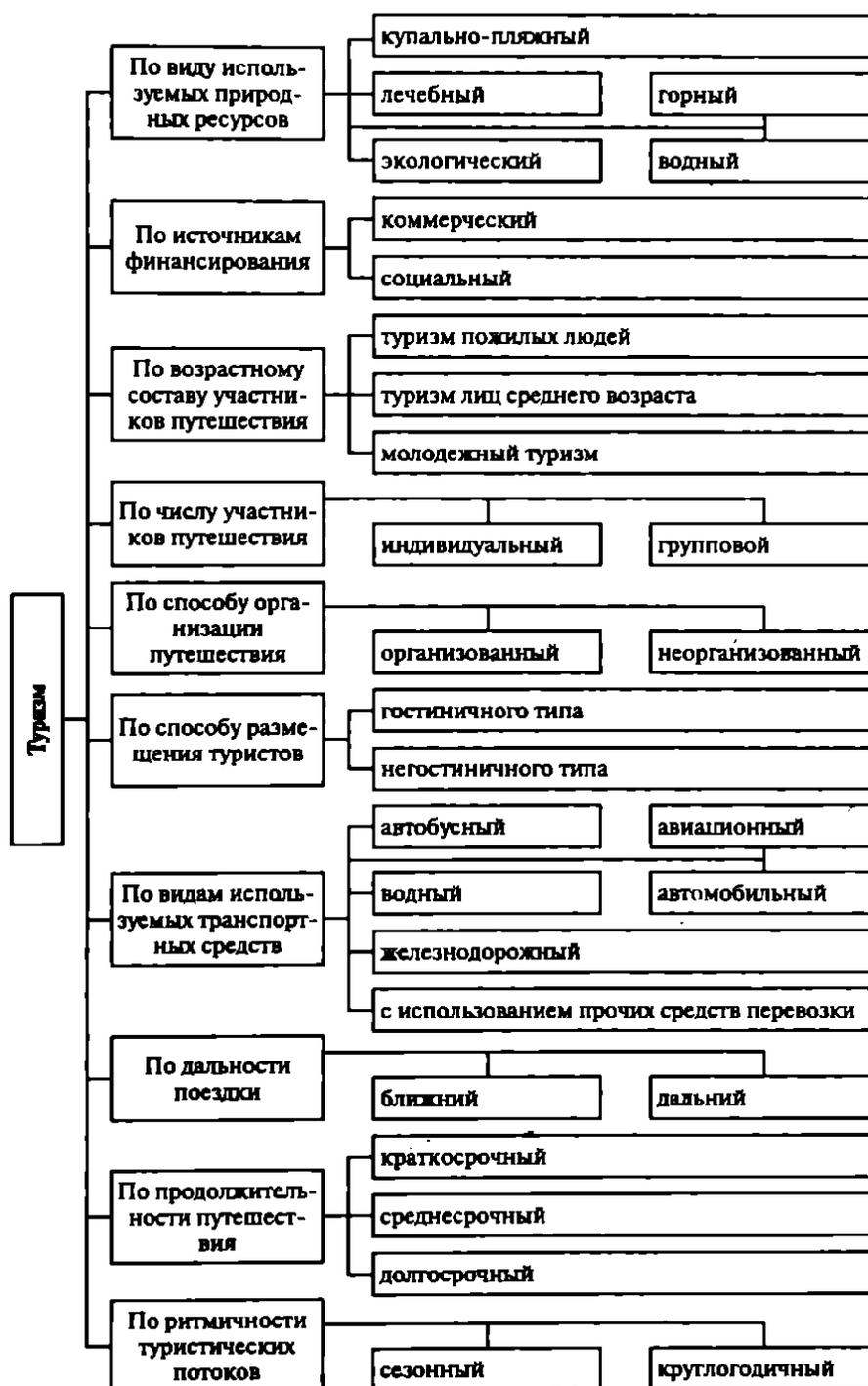


Рис. 19.3. Схема классификации туризма

мер питание в ресторане при отеле, залы для проведения конференций и совещаний, билеты на транспорт, автопрокат и вызов такси, экскурсионное обслуживание, развлечения, информация, сувениры и прочие товары.

Крупнейшие гостиничные комплексы объединяются через автоматизированные системы управления и распределения гостиничного фонда в так называемые цепи, что позволяет быстро и точно учитывать каждую индивидуальную сделку и с минимальными затратами времени производить резервирование мест в гостиницах, на транспорте, без задержки выдавать всю расчетную документацию и осуществлять платежи.

Всего в мире насчитывается около ста таких гостиничных «цепей» с общим числом номеров 1,6 млн. Ведущие из них — «*Holiday Inn*», «*Sheraton*», «*Hilton*»;

5) транспортные компании предоставляют как отдельные виды услуг, так и самостоятельно разработанные туры на основе гостиничной базы. Особенно преуспели в этом отношении авиационные компании, которые все чаще создают дочерние авиачартерные туроператорские фирмы, специализирующиеся на подготовке и продаже туров, составным элементом которых является перевозка на самолетах авиационной компании. Такие фирмы организуют обслуживание на основе деловых отношений с гостиничными и другими предприятиями на обычных условиях туроператора. Для современного этапа характерен также обратный процесс — приобретение туристическими фирмами авиакомпаний. Судходные компании организуют круизы, железнодорожные предлагают туры по льготному тарифу и с включением стоимости экскурсий в городах по маршруту, автобусные — самостоятельно организуют туры.

Нормативная правовая база операций международного туризма, выработанная мировым сообществом, нацелена, во-первых, на стандартизацию требований к условиям обслуживания туристов во всем мире и, во-вторых, унификацию документального оформления взаимоотношений субъектов туристического бизнеса. Она, в частности, представлена:

- Международными гостиничными правилами, одобренными Советом Международной гостиничной ассоциации (Катманду, 2 ноября 1989 г.);

- Межрегиональной гармонизацией критериев гостиничной классификации на основе классифицирующих стандартов, одобренной региональными отделениями Всемирной туристической организации (Мадрид, ноябрь, 1989);

- Кодексом отношений между гостиницами и турагентствами Всемирной федерации ассоциации турагентств и Международной гостиничной ассоциации (3 июля 1991 г.);
- Франкфуртской таблицей снижения цен за поездки;
- Международной конвенцией по контракту на путешествия (от 13 ноября 1970 г.);
- Международной гостиничной конвенцией касательно заключения контрактов владельцами гостиниц и турагентами (от 15 июня 1979 г.);
- Соглашением и стандартным контрактом между отелем и международным перевозчиком (1994 г.);
- Стандартными правилами размещения;
- Типовым контрактом, подлежащим подписанию турагентством и клиентом (согласно директиве ЕЭС № 90/314 от 13 мая 1995 г.).

Развитие и организация международного туризма в Российской Федерации регламентируются федеральными законами от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» (в ред. от 9 января 1996 г.), от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», Концепцией развития туризма в РФ на период до 2005 г., одобренной распоряжением Правительства РФ от 11 июля 2002 г. № 954-р, постановлением Правительства РФ от 11 февраля 2002 г. № 95 «О лицензировании туроператорской и турагентской деятельности» и др.

Эти нормативные документы регулируют процесс развития туризма в Российской Федерации, право на туристско-экскурсионную деятельность, условия создания туристско-экскурсионного продукта, ответственность организации туристской индустрии за нарушение прав туристов и т.д.

Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» определяет принципы государственной политики, направленной на установление правовых основ единого туристического рынка в Российской Федерации, и регулирует отношения, возникающие при реализации права граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства на отдых, свободу передвижения и иных прав при совершении путешествий, а также определяет порядок рационального использования туристических ресурсов Российской Федерации.

В гл. I настоящего Закона в соответствии с рекомендациями Всемирной туристической организации (ВТО) и терминологией, используемой в международной туристской практике, раскрываются основные понятия туристской деятельности:

туризм — временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства (далее — граждане) с постоянного местожительства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания;

туристская деятельность — туроператорская и турагентская, а также иная деятельность по организации путешествий;

туризм внутренний — путешествия в пределах Российской Федерации лиц, постоянно в ней проживающих;

туризм выездной — путешествия лиц, постоянно проживающих в Российской Федерации, в другую страну;

туризм въездной — путешествия в пределах Российской Федерации лиц, не проживающих в ней постоянно;

туризм социальный — путешествия, субсидируемые из средств, выделяемых государством на социальные нужды;

туризм самостоятельный — путешествия с использованием активных способов передвижения, организуемые туристами самостоятельно;

турист — гражданин, посещающий страну (место) временного пребывания в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в период от 24 часов до 6 месяцев подряд или осуществляющий не менее одной ночевки;

туристские ресурсы — природные, исторические, социально-культурные объекты, включающие объекты туристского показа, а также иные объекты, способные удовлетворить духовные потребности туристов, содействовать восстановлению и развитию их физических сил;

туристская индустрия — совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, а также организаций, предоставляющих экскурсионные услуги и услуги гидов-переводчиков;

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

туристский продукт — право на тур, предназначенное для реализации туристу;

продвижение туристского продукта — комплекс мер, направленных на реализацию туристского продукта (реклама, участие в специа-

лизованных выставках, ярмарках, организация туристских информационных центров по продаже туристского продукта, издание каталогов, буклетов и др.);

туроператорская деятельность — деятельность по формированию, продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая на основании лицензии юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем (далее — туроператор);

турагентская деятельность — деятельность по продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая на основании лицензии юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем (далее — турагент);

услуги гида-переводчика — деятельность профессионально подготовленного физического лица по ознакомлению туристов с туристскими ресурсами в стране (месте) временного пребывания;

туристская путевка — документ, подтверждающий факт передачи туристского продукта;

туристский ваучер — документ, устанавливающий право туриста на услуги, входящие в состав тура, и подтверждающий факт их оказания.

Субъекты международного туризма представлены на рис. 19.4.

Международный туризм является одной из форм ВЭО между странами и, как и для каждой внешнеторговой сделки, его организация включает в себя три основных этапа:

- подготовку к заключению контракта (сделки);
- заключение контракта;
- исполнение контракта.

Содержание *первого этапа* — процесс организации международного туризма — аналогично его содержанию во внешнеторговых сделках, рассмотренных ранее.

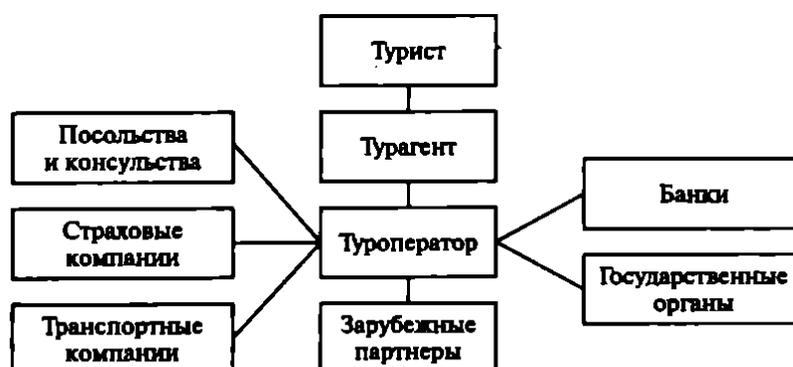


Рис. 19.4. Субъекты операций международного туризма

Контракт, заключаемый на *втором этапе*, как правило, называется договором о сотрудничестве в сфере международного туризма или договором об отправке, приеме и обслуживании туристов.

По сравнению с внешнеторговыми сделками явную специфику имеет содержание *третьего этапа*, включающее в себя:

- сертификацию сформированного с зарубежным партнером туристического продукта;
- рекламу турпродукта на внутреннем рынке;
- рассылку оферт туристическим агентствам с предложением реализации сформированного тура и заключение договоров с ними;
- работу с клиентами-туристами по оформлению документов и оплате туров;
- страхование туристов;
- паспортно-визовое оформление туристических групп;
- организацию международных пассажирских перевозок;
- проведение международных расчетов с зарубежным партнером.

В рамках вышеперечисленных процедур оформляются:

- рекламные материалы;
- договор туроператора с турагентом;
- договор между туристом и туристической фирмой;
- туристическая путевка;
- туристический ваучер;
- договор туроператора со страховой компанией;
- страховой полис;
- оформление заграничных паспортов и виз;
- договор туроператора с перевозчиком;
- билет (туриста, туристической группы);
- багажная квитанция;
- поручение банку на покупку валюты и проведение международных расчетов с зарубежным партнером;
- таможенная декларация и др.

Договор о сотрудничестве в сфере международного туризма, рассчитанного на реализацию не одного, а нескольких туров в течение длительного периода (не менее одного года), базируется на разделении обязанностей сторон друг перед другом и туристом: российская сторона формирует туристские группы и предоставляет туристам услуги по страхованию, международной перевозке, паспортно-визовому оформлению; зарубежный контрагент организует прием российских туристов и оказывает туристам услуги по размещению, питанию, экскурсионное обслуживание, трансферт, услуги русскоговорящего гида.

Этим определяется специфика структуры договора о сотрудничестве в сфере международного туризма и специфика содержания его статей.

Преамбула содержит название и номер договора, указание места и даты заключения договора, полное и сокращенное название сторон, фамилии, имена, отчества представителей сторон и ссылку на основание их полномочий на заключение договора.

Следует обратить внимание на необходимость двойной нумерации контрактов этого вида — проставляются номера контрактов российской и зарубежной сторон.

Предмет договора — сотрудничество в области развития и организации международного туризма. В зависимости от характера сотрудничества между фирмами речь может идти либо об одностороннем приеме туристов (например, зарубежной стороной), либо о взаимном приеме туристов на коммерческой или безвалютной основе. Кроме того, эта статья может содержать ссылку на применяемые при разработке договора национальные законодательства, а также условия передачи обязательств по договору третьей стороне и порядок оформления любых документов, касающихся договора.

Обязанности сторон — статья, где четко и подробно описываются обязательства отправляющей и принимающей сторон по организации тура. Важное место здесь отводится регламентации взаимоотношений сторон в процессе организации тура: необходимость и форма подтверждения заказа на туробслуживание российской стороной в адрес зарубежной турфирмы в согласованные сторонами сроки (в днях до начала тура). Здесь же фиксируются условия и сроки предоставления обеими сторонами документов, необходимых для получения туристических виз, предельные сроки отмены заявки на туробслуживание туристов за рубежом и минимальная численность туристов в группе (как правило, не менее 15–20 человек).

Документы обслуживания — специфическая статья данного договора, отсутствующая в других контрактах. Здесь оговариваются перечень, форма, сроки предоставления документов, необходимых для размещения, приема и обслуживания туристов, извещения о направлении туристов, ваучера и листа отметок об оказанных услугах, а также действия сторон в случае отсутствия какого-либо из них. Как правило, в статье подчеркивается, что в ваучер не вносятся услуги, заказанные и оплаченные непосредственно туристами, и стороны не несут ответственность за них.

Условия аннулирования заказанного обслуживания — статья, регламентирующая сроки, с которых наступает материальная ответственность направляющей стороны за аннуляцию и ответственность принимающей стороны за отказ от предоставления подтвержденных им услуг.

Медицинское обслуживание также входит в число специфических статей данного контракта, где необходимо предусмотреть наличие у туристов страхового полиса, а также оговорить порядок оказания медицинской помощи туристу в стране пребывания при несчастном случае или внезапном заболевании: а) не требующем госпитализации; б) требующем госпитализации; а также действия сторон в случае смерти туриста. Выбор страховой компании, услугами которой будут пользоваться туристы, также согласовывается сторонами договора.

Цена тура. Это статья регламентирует процесс калькулирования стоимости туристской поездки в расчете на одного человека на туродень (количество туродней считается по числу ночевков). Здесь также уточняются периоды «сезона» и «не сезона» и размеры (в процентах к стоимости тура) надбавок или скидок в эти периоды. Завершает статью договоренность сторон о том, что в цены на все виды услуг, включаемых в тур, после предварительного письменного уведомления могут вноситься поправки.

Порядок расчетов. В данной статье фиксируются валюта, формы, способы, сроки и основания платежа, а также суммы возврата денежных средств в случае аннуляции группы (с дифференциацией в процентах от общей суммы предоплаты в зависимости от сроков аннуляции в днях до прибытия группы).

Ответственность за причинение ущерба — специфическая и многоплановая статья, регламентирующая: а) порядок возмещения ущерба, причиненного здоровью туристов или их имуществу; б) действия сторон в случае ущерба, нанесенного иностранным туристом в стране пребывания; в) действия сторон в случае отказа туристов от использования всех или отдельных услуг, включенных в программу; г) порядок и сроки предъявления и рассмотрения сторонами претензий туристов за непредоставленные или недостаточно качественные услуги турпакета; д) ответственность сторон за неисполнение условий договора.

Порядок разрешения споров фиксирует способы и порядок урегулирования споров с указанием местоположения арбитражного суда, а также сроки предъявления претензий сторонами друг другу.

Форс-мажор — перечень обстоятельств непреодолимой силы и порядок уведомления сторонами друг друга.

Особые условия. Договоры этого типа, как правило, включают в себя констатацию принципа неразглашения коммерческой информации и письменное согласие обеих сторон на ее передачу третьей стороне.

Порядок вступления в силу, изменения и прекращения договора — статья, фиксирующая срок совместной работы сторон по договору, момент вступления его в силу, условия и порядок продления или прекращения договора, а также содержащая запись о том, на каких языках составлен договор, и что оба варианта текста (например, на русском и английском языках) имеют одинаковую силу.

Завершают договор *адреса и банковские реквизиты сторон*, подписи их представителей, заверенные печатями.

Таким образом, осуществление международных туристских операций предполагает определенные отношения между туристами — потребителями туристических услуг и туристическими фирмами — их производителями и реализаторами, а также отношение последних с зарубежными партнерами и различными организациями (банками, транспортными и страховыми компаниями и т.п.), обеспечивающими исполнение этого вида международных услуг.

Все вышеописанное дает основание представить процесс организации выездного туризма россиян через фирму «Экстра-Тур» в Турцию в виде схемы, изображенной на рис. 19.5:

- 1) получение турфирмой лицензии на осуществление международной туристической деятельности;
- 2) заключение договора об отправке, приеме и обслуживании туристических групп с турецкой фирмой «Eklfun Travel»;
- 3) сертификация туристического продукта;
- 4) заключение фирмой «Экстра-Тур» агентского соглашения с другими туристическими компаниями на реализацию турпродукта;
- 5) заключение договора сотрудничества с Военно-страховой компанией;

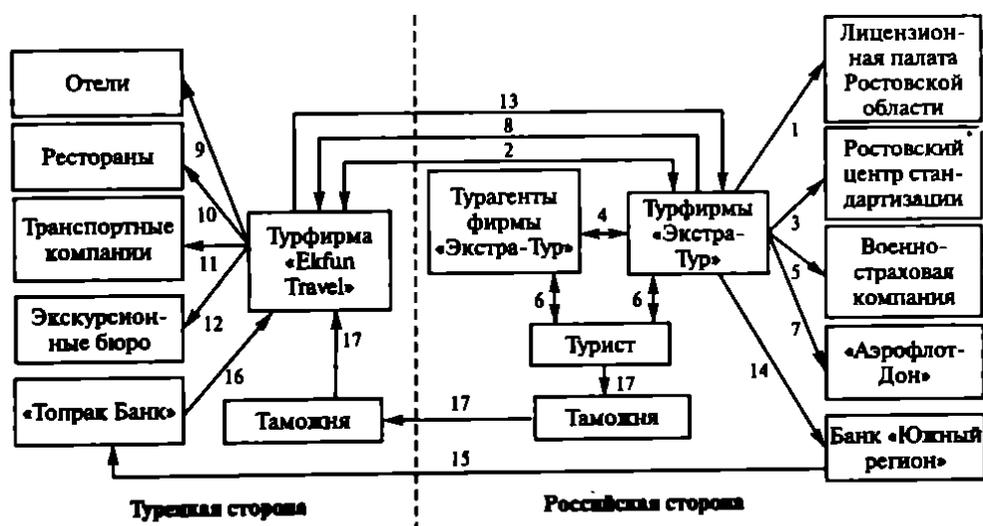


Рис. 19.5. Схема организации выездного туризма россиян через туристическую фирму «Экстра-Тур» в Турцию

- 6) реклама, оформление с туристом договора на реализацию турпродукта, турпутевки, заграндокументов, страхового полиса, турваучера и т.п.;
- 7) бронирование билетов по маршруту «Ростов — Анталия» в авиакомпании «Аэрофлот-Дон»;
- 8) заказ-заявка на прием туристов турецкой фирмой;
- 9) бронирование отелей для приезжающей тургруппы из России в Турцию;
- 10) заключение фирмой «*Ekfun Travel*» договора с ресторанами;
- 11) заключение иностранным партнером договора с транспортными компаниями на трансфер и перемещение в стране пребывания;
- 12) заключение договора с турецкими учреждениями, оказывающими экскурсионные услуги;
- 13) предъявление фирмой «*Ekfun Travel*» фирме «Экстра-Тур» счета-фактуры на заявленные услуги;
- 14) поручение банку «Южный регион» на приобретение необходимой суммы валюты и ее перечисление в банк зарубежного партнера на его счет;
- 15) банковский перевод в банк зарубежной турфирмы;
- 16) зачисление средств на счет «*Ekfun Travel*»;
- 17) прохождение туристами таможенных формальностей и прибытие в страну назначения.

3. Особенности организации международного инжиниринга

Международный инжиниринг как форма обмена научно-техническими знаниями представляет собой оказание одной стороной (консультантом) другой стороне (заказчику) комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, с разработкой новых и усовершенствованием имеющихся технологических процессов на предприятии заказчика, внедрением изделия в производство, сбытом продукции.

Полный комплекс услуг и поставок, необходимых для сооружения нового объекта, называется *комплексным инжинирингом*. В то же время инжиниринговую деятельность можно разделить на несколько составляющих:

- консультативный инжиниринг — предоставление услуг по проектированию объекта, проведению технико-экономического обоснования проекта, подготовке международных торгов, разработке планов строительства и контролю за проведением работ;
- технологический инжиниринг — предоставление заказчику технологий, необходимых для строительства промышленного объекта

и его эксплуатации, разработка проектов энергоснабжения, водоснабжения, транспорта и др.;

- строительный инжиниринг — это главным образом строительство, поставки и монтаж оборудования. Инжиниринговые фирмы могут брать на себя функции генерального подрядчика и привлекать к выполнению работ строительные и монтажные субподрядные фирмы, оставаясь полностью ответственными за выполнение всех обязательств по контракту;

- управленческий инжиниринг — услуги по организации производственной структуры и административного управления на базе современных достижений в данной области, разработке принципов планирования производства, способов статистического учета и др.

Объектами инженерно-технического консультирования могут быть как вновь разрабатываемые и реализуемые проекты, так и отдельные самостоятельные, разные по масштабам технические, технологические, экономические, финансовые, организационные и другие мероприятия, осуществляемые в целях повышения эффективности производства.

Фирмы, оказывающие международные инжиниринговые услуги:

1) специализированные инжиниринговые фирмы:

- инженерно-консультационные фирмы предоставляют технические услуги в форме консультаций, сами не занимаясь ни производством, ни строительством. Сфера их деятельности широка: это и гражданское строительство (порты, аэродромы, транспортные магистрали, шахты, городское строительство), и промышленные объекты, использующие специфические технологические процессы;

- инженерно-строительные фирмы предоставляют обычно полный комплекс инженерно-технических услуг, включая проектирование объекта, поставку оборудования, монтаж, наладку и пуск оборудования в эксплуатацию. Эти фирмы довольно часто берут на себя функции генерального подрядчика объекта, привлекая в качестве субпоставщиков машиностроительные и строительные компании;

2) промышленные компании:

- компании-проектировщики, стремясь сохранить секреты производства, выполняют технологическое проектирование с целью расширения или создания нового производства на основе собственных патентов и ноу-хау, а подрядчики привлекаются для выполнения остальных инженерно-консультационных работ;

- компании — производители оборудования, для которых выполнение инжиниринговых работ является средством увеличения продаж основной продукции. Как правило, речь идет о проектировании круп-

ных установок, изготовление оборудования для которых выполняется той же фирмой.

Услуги, оказываемые инженерно-консультационными фирмами:

1) предынвестиционные исследования и консультации:

а) услуги, предшествующие разработке проектов:

- сбор и обработка исходных данных;
- проведение технико-экономических исследований;
- подготовка на основе материалов исследований докладов, рекомендаций, технико-экономических обоснований (ТЭО);

- экспертиза ТЭО по заявкам заказчиков;

б) работы, связанные с организацией и проведением подрядных торгов:

- проведение маркетинговых исследований рынка подрядных услуг;

- подготовка тендерной документации;

- разработка условий предварительной квалификации (предквалификации) участников торгов (оферентов);

- экспертиза представленных тендерных предложений (оферт);

- выдача рекомендаций о выборе победителя торгов — подрядчика;

- предоставление консультаций по условиям проекта контракта на подряд и ведению переговоров о его подписании.

В целях стандартизации технико-экономических исследований, которые до настоящего времени в ряде стран (в том числе в России) не отвечают международным нормам, а также унификации основных экономических показателей, характеризующих экономическую целесообразность и хозяйственную необходимость создания объекта, международный центр промышленных исследований ЮНИДО разработал «Пособие по подготовке промышленных технико-экономических исследований», а также «Руководство по оценке эффективности инвестиций»;

2) разработка проектов и контроль за их осуществлением или базовые услуги:

- согласование с заказчиком задания на проектирование (возможна разработка проекта задания);

- разработка и согласование с заказчиком графика выполнения изыскательских и проектных работ;

- получение исходных данных, проведение инженерных изысканий и исследовательских работ;

- разработка проекта и рабочей документации или (при одностадийном проектировании) разработка рабочего проекта;

- контроль за изготовлением оборудования (обычно осуществляется при поставках крупного уникального оборудования для обеспечения соответствия его технического уровня и качества требованиям

проекта); консультант в этом случае участвует в заводских испытаниях отдельных машин или агрегатов комплектного оборудования;

- координация поставки оборудования и выполнения строительно-монтажных работ с целью обеспечения соблюдения графиков строительства отдельных сооружений и объекта в целом;

- контроль за монтажом оборудования для проверки технического состояния поступившего оборудования (входной контроль), качества монтажных и пусконаладочных работ, а также участие консультанта в пробном пуске установленного оборудования;

- контроль качества используемых строительных материалов и конструкций, инспекция качества строительных работ, оформление актов на скрытые дефекты и сертификатов на выполненные работы;

- контроль за пуском объекта и сдачей его в эксплуатацию — обычно консультант дает заключение о соответствии сооружений, технологических линий и других элементов объекта техническим решениям проекта и о достижении основных технико-экономических показателей, предусмотренных проектом;

- разработка рекомендаций и инструкций по обеспечению эксплуатации объекта в гарантийный период.

Виды договоров на оказание инжиниринговых услуг:

- договор подряда (на проектные и изыскательские работы);

- возмездные договоры (на проведение маркетинговых исследований, рекламных услуг, по исполнению роли генеральных подрядчиков, услуги по проведению конкурсных торгов).

Нормативная правовая база оформления договоров на оказание инжиниринговых услуг представлена Руководством по составлению международных договоров на консультативный инжиниринг, включая связанные с этим аспекты технического содействия, принятым на 21-й сессии Группы экспертов по международным договорам на поставку промышленной продукции Комитета по развитию торговли ЕЭК ООН в 1982 г.

Данное Руководство, во-первых, конкретизирует понятия «инжиниринг» и его виды, с одной стороны, и «техническое содействие» — с другой; во-вторых, подразделяет договоры на консультативный инжиниринг, на договор по проекту в целом и договор в отношении части проекта; в-третьих, увязывает содержание отношений между заказчиком и консультантом с методом внедрения проекта; в-четвертых, содержит контрольный перечень договорных положений; в-пятых, раскрывает содержание основных положений договоров на оказание инжиниринговых услуг.

Отношения консультанта с заказчиком зависят от избранного последним метода внедрения проекта. Различают:

- *обычный метод*, который предполагает, что исполнитель-консультант выполняет свои классические функции консультирования, иногда представляет интересы заказчика в переговорах с генеральным подрядчиком либо же выступает арбитром между ними;

- *метод внутрифирменного осуществления проекта* означает его исполнение силами самого заказчика, а консультант оказывает содействие лишь в той части проекта, где персонал заказчика не имеет достаточных знаний и опыта;

- *метод руководства проектом* предполагает, что фирма-консультант готовит и заключает договоры со всеми организациями по сооружению объекта и руководит строительными работами, не выполняя функции подрядчика;

- *метод осуществления проекта «под ключ»* — фирма-консультант выполняет функции консультирования и для заказчика, и для фирмы, осуществляющей проект «под ключ».

В Руководстве по составлению международных договоров содержится контрольный перечень договорных положений, чаще всего встречающийся в договорах на консультативный инжиниринг:

- 1) стороны;
- 2) преамбула;
- 3) определения терминов, используемых в договоре;
- 4) предмет и сфера действия договора;
- 5) сроки начала и окончания предоставления консультативных услуг;
- 6) передача прав и обязанностей консультанта;
- 7) предоставление субподрядов;
- 8) передача прав и обязанностей заказчика;
- 9) обязанности сторон;
- 10) техническое содействие как возможное обязательство консультанта;
- 11) отношения с третьими сторонами;
- 12) невыполнение договорных обязательств;
- 13) последствия невыполнения договорных обязательств;
- 14) освобождение от ответственности за последствия невыполнения договорных обязательств;
- 15) изменение обстоятельств и адаптации договора;
- 16) финансовые вопросы:
 - методы расчета вознаграждения консультанта;
 - повышение цен и их корректирование;
 - выплата сумм, причитающихся консультанту;
 - выплата процентов за отсроченные платежи;
 - добавочное вознаграждение за досрочное завершение работ;
 - вознаграждение субконсультантов;

- удержание сумм из вознаграждений;
- гарантия выполнения;
- перевод сумм, причитающихся консультанту;
- валюта, место платежа и обменные курсы;
- гарантия платежа;
- 17) налогообложение, другие сборы и таможенные пошлины;
- 18) интеллектуальная собственность и запатентованная информация:
 - использование документов, предоставленных консультантом для завершения проекта;
 - повторное использование технической документации;
 - патенты и лицензии;
 - изобретения и усовершенствования;
 - секретность;
- 19) страхование;
- 20) вступление в силу договора и внесение в него изменений;
- 21) прекращение действия договора;
- 22) приостановление и прекращение действия договора в одностороннем порядке;
- 23) языки;
- 24) применяемые технические стандарты;
- 25) применяемые законы и связанные с ними вопросы;
- 26) урегулирование споров.

Стороны должны уделять надлежащее внимание при составлении договора введенным в практику положениям технического, финансового и юридического характера.

Обязанности консультанта, касающиеся «чистого» консультирования, предметом которых является консультативная деятельность в отношении «предоставления услуг», включают:

- оценку заказов на оборудование и рекомендации;
- контроль за производством оборудования;
- наблюдение за гражданским строительством, в том числе оценка предложений о заключении контракта на гражданское строительство и консультирование заказчика в отношении заявок на подряд, участников, цен и оценок для осуществления соответствующих работ;
- наблюдение за монтажом оборудования и его подключением;
- обращение внимания на просчеты и упущения в инструкциях заказчика;
- обеспечение персоналом в зависимости от того, будет консультант выполнять свои обязательства самостоятельно либо вместе со своими сотрудниками или же он может поручить выполнение этих обязанностей другим;

- присутствие на обсуждении с заказчиком;
- предоставление отчетов;
- координацию действий других участников проекта;
- техническую помощь (в той степени, в какой она предусматривает услуги в рамках консультативного инжиниринга).

Обязанности консультанта, отражаемые в документации и контракте:

- проведение предварительных технико-экономических обоснований и исследований, связанных с общим проектированием;
- планирование и подготовка чертежей и смет расходов;
- основное планирование и составление программ финансирования;
- подготовка предварительных эскизов, проектной документации, чертежей и спецификаций, детальных чертежей;
- назначение торгов;
- оценка предложений о строительстве объекта в отношении оборудования;
- консультирование заказчика в отношении всех заявок на подряды, офферентов, цен и оценок для осуществления соответствующих работ;
- контроль за строительством;
- контроль за изготовлением оборудования;
- контроль за монтажом оборудования и его подключением;
- обеспечение руководящих указаний и инструкций для подрядчиков;
- уведомление об ошибках и упущениях в инструкциях заказчика;
- набор персонала в зависимости от того, будет консультант выполнять свои задачи самостоятельно или вместе со своими сотрудниками либо поручит выполнение этих задач другим;
- обеспечение возможностей обсуждения возникающих проблем с заказчиком;
- представление отчетов о ходе работы;
- координация деятельности других участников проекта;
- техническое содействие (в той или иной степени, в какой оно включает услуги в рамках консультативного инжиниринга);
- передача заказчику по завершении проекта отчетов о выполненной работе.

Все эти обязанности могут изменяться и (или) дополняться сторонами с учетом конкретных положений договора.

Консультант может оказывать два вида технического содействия:

- 1) содействие по конкретным проектам (в части профессиональной подготовки и набора квалифицированных специалистов);
- 2) техническое содействие в обучении персонала заказчика в стране консультанта.

Обязательства заказчика в договоре:

- незамедлительная передача инструкций;
- обеспечение данными и информацией о предоставлении в распоряжение консультанта документации, специальных знаний, помещений, участков и оборудования;
 - предоставление информации о местном законодательстве в области промышленных и социальных условий;
 - оказание специальных услуг (в области геологии, гидрологии, метеорологии и т.д.);
 - обеспечение услуг другими сторонами;
 - оказание на месте содействия консультанту, а также его персоналу и членам семей персонала, например, в отношении выдачи виз и разрешений, таможенной очистки, обеспечения доступа ко всем участкам и объектам, имеющим отношение к выполнению проекта;
 - обеспечение собственного параллельного и вспомогательного персонала;
 - предоставление консультанту в случае необходимости банковской гарантии;
 - оплата всех услуг консультанта в соответствии с согласованными условиями.

Заказчик должен сотрудничать с консультантом, чтобы позволить ему выполнить свои обязательства по договору.

Особое место в Руководстве уделено методам расчета вознаграждения консультанта.

1. *Время.* В основе этого метода лежит время, которое затрачивает консультант на предоставление услуг заказчику, плюс покрытие прямых издержек.

Стороны устанавливают тариф, определяющий месячные, недельные, дневные и почасовые ставки (человеко-месяц, человеко-неделя, человеко-день, человеко-час), а также дополнительные выплаты для всех категорий персонала. Помимо определения всех издержек стороны предусматривают, что время, затрачиваемое на перемещение при осуществлении договора, оплачивается заказчиком.

2. *Стоимость рабочей силы, помноженная на накладные расходы, плюс издержки.* Этот метод основан на стоимости рабочей силы, используемой на проекте, помноженной на накладные расходы, плюс понесенные прямые издержки. Размер коэффициента зависит от вида работы, организации, опыта консультанта, района, где расположена его фирма, и других обстоятельств. Коэффициент прибыли охватывает постоянные эксплуатационные расходы и прибыль.

3. *Паушальная сумма.* Стороны, использующие этот метод, устанавливают паушальную сумму с учетом всех обязательств консультан-

та, включая или исключая издержки. Этот метод часто применяется для оплаты услуг консультантов при проведении обследований и исследований и основных услуг, связанных с разработкой проектов, когда объем работы, которую необходимо выполнить, и продолжительность оказываемых услуг могут быть четко и полностью определены.

4. *Процентная доля от стоимости строительства объекта.* Этот метод широко используется для определения размеров вознаграждения консультантов в тех случаях, когда их основной задачей являются проектирование различных сооружений и подготовка чертежей, технических требований и других договорных документов, необходимых для описания объектов, которые должны быть построены. Сумма, на основе которой рассчитывается процентная доля, выплачиваемая консультанту, должна оговариваться в договоре совместно с подробным перечислением подлежащих возмещению расходов.

5. *Стоимость плюс процентное вознаграждение или стоимость плюс фиксированное вознаграждение.* В соответствии с этим методом консультанту возмещаются фактические издержки, связанные со всеми его услугами, состоящими из трех элементов: стоимости рабочей силы (заработная плата плюс социальное страхование), накладных расходов, которые часто выражаются в процентах от стоимости рабочей силы, и мелких расходов. К этому добавляется вознаграждение консультанта в процентах от стоимости рабочей силы и накладных расходов, например для покрытия непредвиденных расходов, для поощрения за быстроту выполнения работ и в виде прибыли. В то же время вознаграждение консультанта может определяться в виде паушальной суммы вместо процентной доли.

6. *Предварительный гонорар* используется в том случае, если предполагается, что услуги консультанта будут необходимы время от времени в течение определенного периода. Заказчики хотят быть уверенными в том, что они всегда смогут воспользоваться услугами определенного консультанта в случае споров: специальными, оказываемыми на основе совместительства на протяжении ряда лет, или дополнительными, запрошенными для обеспечения выполнения отдельного договора на проектирование.

Расходы консультанта могут рассчитываться одним или комбинацией нескольких из вышеназванных методов.

4. Международные услуги по техническому обслуживанию производства и их контрактное оформление

Интенсивное развитие промышленного производства и растущая сложность машинотехнической продукции привели к появлению новых видов международных деловых услуг по материально-техническо-

му обслуживанию производства, обеспечению ремонтных и эксплуатационных работ.

В целях облегчения и унификации составления международных договоров на предоставление такого вида услуг ЕЭК ООН выработала Руководство по составлению международных договоров на услуги, связанные с материально-техническим обслуживанием, ремонтом и эксплуатацией промышленных объектов.

В Руководстве предполагается, что промышленное сооружение завершено и принято владельцем, а услуги оказываются в послегарантийный период.

Основные термины, используемые в Руководстве:

- *заказчик (client)* — сторона в договоре (независимо от того, является он собственником оборудования или нет), которая требует или приобретает услуги по материально-техническому обслуживанию, ремонту или эксплуатации;
- *подрядчик (contractor)* — сторона в договоре, которая предоставляет услуги;
- *материально-техническое обслуживание (maintenance)* — комплекс операций, выполняемых для того, чтобы объект был в эксплуатационном состоянии в течение своего срока службы, что означает необходимость соблюдения определенных параметров, которые в предварительном порядке согласовываются сторонами;
- *эксплуатация (operator)* — услуги, обеспечивающие надлежащее функционирование завода или его установок до и после сооружения, посредством которых подрядчик по эксплуатации постепенно передает заказчику техническое управление заводом;
- *завод (plant)* — промышленное или прочее предприятие с согласованными вспомогательными и дополнительными установками, включая здания, которые подлежат материально-техническому обслуживанию, ремонту или эксплуатации;
- *ремонт (repair)* — приведение сооружения в первоначальное или лучшее состояние путем восстановления его нормативных эксплуатационных характеристик. Зачастую ремонт требуется в связи с чрезвычайными обстоятельствами.

Перечень основных условий стандартных договоров, выделяемых Руководством по составлению международных договоров на услуги, связанные с материально-техническим обслуживанием, ремонтом и эксплуатацией промышленных объектов, представлен в табл. 19.2.

Рассмотрим содержание наиболее значимых и специфических по своему содержанию статей каждого из этих видов международных договоров.

В договоре материально-технического обслуживания *обязательства подрядчика* могут включать в себя:

- планирование материально-технического обслуживания;
- создание системы контроля за материально-техническим обслуживанием;

Таблица 19.2

Перечень основных условий международных договоров на услуги, связанные с материально-техническим обслуживанием, ремонтом и эксплуатацией промышленных и других сооружений

Наименование основных условий	Договор о материально-техническом обслуживании	Договор о ремонте	Договор об эксплуатации
Стороны	+	+	+
Определения и документы	+	+	+
Сроки начала и этапы предоставления услуг	+	+	+
Предмет и сфера действия договора	+	+	+
Обязательства подрядчика	+	+	+
Замена (отзыв) персонала подрядчика	+	+	—
Нормы, спецификации и применяемые стандарты	+	+	+
Обязательства заказчика	+	+	+
Методы определения вознаграждения подрядчика	+	+	+
Условия платежа	+	+	+
Повышение цен и корректировка вознаграждения	+	+	+
Удержание сумм из вознаграждения	+	+	+
Отсрочка или временное прекращение работ какой-либо стороной	+	+	—
Невыполнение договорных обязательств и юридические последствия	+	+	+
Освобождение от ответственности за последствия невыполнения договоров	+	+	+
Изменение обязательств и пересмотр договора	+	+	—
Страхование	+	+	+
Налогообложение и другие сборы	+	+	+

Окончание табл. 19.2

Наименование основных условий	Договор о материально-техническом обслуживании	Договор о ремонте	Договор об эксплуатации
Конфиденциальность информации	+	+	+
Передача договорных прав и обязательств	+	+	+
Предоставление субподрядов	+	+	—
Заключение, вступление в силу и изменение договора	+	+	+
Приостановление и прекращение действия	+	+	+
Языки	+	+	+
Применяемые законы и связанные с ними вопросы	+	+	+
Урегулирование споров	+	+	+
Право собственности и владения	+	+	+
Административный контроль	—	+	+
Ограничение финансовой ответственности подрядчика	—	—	+
Затрудняющие обстоятельства	—	—	+
Изобретения и права собственности подрядчика	—	—	+

- осмотр, проводимый на регулярной основе;
- смазку, чистку, регулировку;
- замену запасных частей или изношенных деталей;
- создание центральных складских помещений с системой управления запасами для определения и распределения подлежащих замене запасных частей;
 - разработку правил и укомплектование необходимым персоналом для материально-технического обслуживания наряду с методикой такой работы;
 - установление уровня содержания запасов и оптимальных процедур заказов запасных частей и материалов;
 - предоставление рекомендаций и консультативных услуг относительно количества и номенклатуры запасных частей, необходимых для обеспечения нормальной эксплуатации;

- обновление и мелкий ремонт рам, арматуры, предметов обстановки, системы горячего и холодного водоснабжения и отопительной системы, а также системы стока;
- составление графиков для программы материально-технического обслуживания;
- аварийное обслуживание;
- ведение отчетности обо всех фактах, имеющих отношение к надлежащему материально-техническому обслуживанию;
- предоставление заказчику регулярных отчетов, которые содержат подробный перечень произведенных работ по завершении каждого посещения;
- уведомление заказчика об условиях использования оборудования;
- постановку в известность заказчика о любых дефектах в установках или зданиях, обнаруженных во время оказания материально-технических услуг;
- уведомление заказчика о каждом посещении при отсутствии договоренности сторон о конкретных датах материально-технического обслуживания.

Обязательства заказчика:

- выплата вознаграждения подрядчику;
- предоставление подрядчику беспрепятственного доступа в указанные в договоре места, где должно осуществляться материально-техническое обслуживание;
- быстрое извещение подрядчика обо всех изменениях в оборудовании или в зданиях, которые могут отразиться на техническом обслуживании;
- предоставление в распоряжение подрядчика дубликатов технических документов, которые являются необходимыми и полезными в связи с материально-техническим обслуживанием оборудования;
- обеспечение информацией, касающейся правил техники безопасности, а также внутренней безопасности, применяемых на местонахождении завода, установки, оборудования или зданий и имеющих отношение к работе, выполняемой в соответствии с договором;
- обеспечение информацией о законах и правилах, касающихся условий пребывания подрядчика и его персонала в стране заказчика в период осуществления работ по материально-техническому обслуживанию;
- обеспечение информацией и документацией, необходимой для ускорения процедур получения виз и прочих разрешений подрядчиком по материально-техническому обслуживанию и его персоналом;
- незамедлительное принятие решений относительно любых дефектов оборудования или зданий, обнаруженных подрядчиком в ходе работ и доведенных им до сведения заказчика, которые по своему ха-

рактору препятствуют нормальному использованию оборудования или зданий; сообщение подрядчику о принятом решении (решениях);

- обеспечение рабочими помещениями, жильем и медицинским обслуживанием персонала подрядчика и семей, если персонал направлен в страну заказчика (стороны должны согласовать, за чей счет это осуществляется).

Методы определения вознаграждения подрядчика по материально-техническому обслуживанию:

- паушальный платеж;
- месячные, недельные, дневные или почасовые ставки плюс покрытие прямых издержек подрядчика (суточные, гостиничные, дорожные и другие расходы).

Предоставление субподрядов ограничено частью выполняемых подрядчиком работ.

В договоре о ремонте невозможно заранее определить точно условия ремонтных работ, которые должен выполнить подрядчик. Поэтому *обязанности подрядчика* указываются в договоре по результатам технической экспертизы до начала работ. Если услуги, связанные с ремонтом, потребуются в обозримом будущем, стороны могут заключить генеральный договор о ремонте в соответствии с установленными подрядчиками принципами. На каждый вид ремонтных работ заключается отдельный договор на принципах генерального договора.

Подрядчик обязан также предоставить отчеты заказчику о произведенном ремонте.

Обязанности заказчика:

- выплата вознаграждения подрядчику по ремонту (паушальная сумма либо из месячных, недельных, дневных и почасовых ставок плюс прямые издержки подрядчика, плюс сверхурочные);

- предоставление подрядчику беспрепятственного доступа в указанные в договоре места, где должны осуществляться ремонтные работы;

- предоставление в распоряжение подрядчика дубликатов технических документов, необходимых в связи с ремонтом оборудования;

- обеспечение информацией, касающейся правил техники безопасности, а также внутренней безопасности, применяемых на месте нахождения завода, установки, оборудования или зданий и имеющих отношение к работе, выполняемой в соответствии с договором;

- обеспечение информацией о законах и правилах, касающихся условий пребывания подрядчика и его персонала в стране заказчика в период осуществления работ по ремонту;

- обеспечение информацией и документацией, необходимой для реализации процедур получения виз и прочих разрешений подрядчиком и его персоналом;

- незамедлительное принятие решений относительно любых дефектов оборудования или зданий, не обнаруженных в ходе инспекции на месте, но открытых подрядчиком в ходе осуществления ремонтных работ, доведенных до сведения заказчика; сообщение подрядчику о принятом решении (решениях);

- обеспечение рабочими помещениями, жильем и медицинским обслуживанием персонала подрядчика и их семей, если этот персонал направлен в страну заказчика (стороны должны согласовать, за чей счет это осуществляется).

В статье «*Право собственности и владения*» стороны должны согласовать, сохраняется ли собственность заказчика на замененные части или она переходит в собственность подрядчика, а поскольку подрядчик по ремонту обычно устанавливает любое оборудование за свой счет, то в договоре целесообразно предусмотреть положение о том, что его собственность сохраняется лишь до уплаты всей суммы вознаграждения заказчиком.

В договоре об эксплуатации *обязанности подрядчика* делятся на три категории:

- техническое управление;
- техническое содействие;
- обучение персонала заказчика.

Услуги подрядчика в процессе технического управления после передачи и ввода в действие объекта и в ходе его обычной эксплуатации могут включать:

- разработку и введение в действие современных систем и процедур управления;
- организацию производства и планирование закупок сырья, полуфабрикатов и прочих товаров;
- осуществление контроля;
- планирование производственного процесса;
- планирование трудовых ресурсов и комплектацию штатов на всех уровнях (кадровое управление);
- планирование и организацию оптимального использования оборудования в производственном процессе;
- разработку эксплуатационных процедур для периодической оптимизации, контроля качества изделий, контроля эффективности потребления топлива, электроэнергии, горячей воды и т.д.;
- составление программ эксплуатации, директив и инструкций;
- проверку и рекомендации о проведении любых изменений, необходимых для более эффективной эксплуатации;
- составление отчетов о ходе работы.

Применительно к договору об эксплуатации положения о техническом содействии могут, например, включать рекомендации подрядчика заказчику в отношении всех вопросов, касающихся организации и создания:

- укомплектованного специалистами управления служб по контролю за производственным процессом и его усовершенствованию;
- лабораторной группы по контролю за производством (выборочный контроль, анализ и другие специальные работы);
- группы обслуживания осуществления программы материально-технического обслуживания центра обучения при участии мастеров;
- группы специалистов по контрольно-измерительным приборам;
- группы служб пожарной безопасности, техники безопасности и охраны объектов;
- проектной группы, укомплектованной специалистами, для сбора и анализа данных о производственном процессе, выбора и планирования производственного процесса, составления проектов механического оснащения завода, составления смет, подготовки договорных документов, закупок и оценки предложений, выдачи заказов и осуществления наблюдения за строительством;
- группы среднесрочного (или долгосрочного) планирования и организации производственного процесса.

Обучение персонала заказчика подрядчиком может производиться в своей стране, в стране заказчика или в третьей стране. Согласованию подлежит количество и категории обучающихся, их квалификация, конкретная область и продолжительность обучения. Подготовка обучающихся не должна отличаться от подготовки, которую получают собственные работники подрядчика. Стороны должны согласовать вопрос о том, кто будет нести расходы по обучению.

Обязательства заказчика:

- оплата услуг подрядчика по эксплуатации;
- предоставление всех необходимых сырьевых материалов, коммунальных услуг, запасных частей, инструментов, аппаратуры и оборудования, квалифицированной рабочей силы и персонала, нужных для подготовки, эксплуатации, пуска и проверочного испытания объекта;
- обеспечение необходимого финансирования, объем и способ осуществления которого должны быть согласованы в договоре;
- предоставление всей относящейся к делу проектно-конструкторской информации, а также имеющейся у него информации относительно правил техники безопасности и других правил, применяемых на месте работ, бесплатно и в течение разумного времени, а также ока-

знание такого содействия, которое требуется подрядчику для выполнения своих обязательств по договору;

- организация перевозки оборудования, материалов и запасов в страну осуществления обслуживания;

- предоставление подрядчику, его персоналу и членам их семей в отношении страны, в которой должно осуществляться эксплуатационное обслуживание, следующих льгот: необходимых виз, лицензий, разрешений и сертификатов таможенной очистки; беспрепятственного доступа ко всем участкам и объектам эксплуатационного обслуживания; медицинских услуг и безопасности на территории завода и в жилых кварталах для персонала подрядчика и членов их семей; привилегий в отношении ввоза в страну осуществления обслуживания определенной суммы иностранной валюты для служебного или личного пользования и в отношении вывоза таких сумм, ввезенных в страну; возможность репатриации в случае возникновения международных кризисов и содействие в случае непредвиденного возникновения чрезвычайных положений на местном и национальном уровнях;

- содействие переводу за границу вознаграждения подрядчика и заработной платы его персонала при учете соответствующего национального законодательства страны осуществления обслуживания;

- постепенный перевод в свое ведение технического управления.

Методы вознаграждения подрядчика по эксплуатации:

- в период, предшествующий передаче объекта, — на основе месячных ставок заработной платы персонала подрядчика;

- в период после передачи — на основе установленной паушальной суммы на год.

Вознаграждение обычно выплачивается ежемесячно на основе счетов, предоставляемых подрядчиком, в валюте и месте, которые установлены в договоре. Практикуется выплата авансов.

В статье «*Затрудняющие обстоятельства*» стороны должны попытаться определить возможные изменения в обстоятельствах, которые ведут к нарушению первоначальной сбалансированности договора с экономической и финансовой точек зрения, но не вызывают невозможности его исполнения.

Условие «*Изобретения и права собственности подрядчика по эксплуатации*» предполагает согласование вопроса о том, кому будут принадлежать авторские и изобретательские права в случае, если подрядчик патентует изобретение. Обычно такие права сохраняет за собой подрядчик, но в договоре возможно согласование приобретения заказчиком права использовать это изобретение.

Вопросы для самопроверки

1. В чем заключаются сущность и преимущества лизинга?
2. На какие виды подразделяется международный лизинг?
3. Сформулируйте основные признаки международной лизинговой сделки.
4. Охарактеризуйте значение Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге для заключения лизинговых сделок.
5. Какими законодательными актами представлена нормативная правовая база международного лизинга в РФ?
6. Из чего складываются лизинговые платежи?
7. Охарактеризуйте структуру и содержание специфических статей лизингового договора.
8. Какие факторы определяют развитие международного туризма в современных условиях и привлекают туристов в отдельные регионы мира?
9. Кто выступает в роли организаторов международного туризма?
10. Какими документами представлена нормативная правовая база развития туризма в мировом сообществе и Российской Федерации?
11. Охарактеризуйте субъектов операции международного туризма и систему их взаимоотношений.
12. Охарактеризуйте структуру и содержание специфических статей в договоре о сотрудничестве в сфере международного туризма.
13. Что понимается под международным инжинирингом и каковы его виды?
14. Какие фирмы оказывают международные инжиниринговые услуги?
15. Какими договорами оформляется оказание услуг международного инжиниринга?
16. Какие положения включает в себя контрольный перечень условий договора на консультативный инжиниринг?
17. Как Руководство по составлению договоров на консультативный инжиниринг, включая связанные с этим аспекты технического содействия, определяет обязанности консультанта и заказчика?
18. Какие методы вознаграждения консультанта используются в договорах международного инжиниринга?
19. Перечислите основные условия международных договоров о материально-техническом обслуживании, о ремонте и об эксплуатации в соответствии с одноименным Руководством.
20. Охарактеризуйте содержание статей «Обязанности подрядчика» и «Обязанности заказчика» в каждом из трех названных в п. 19 договоров.

Глава 20. Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности

1. Объекты интеллектуальной собственности и их характеристика
- 2. Структура и содержание договоров международной купли-продажи лицензий

1. Объекты интеллектуальной собственности и их характеристика

Объектами интеллектуальной собственности являются изобретения, ноу-хау, товарные знаки, патенты и т.д.

Изобретение — техническое решение, представленное в документальной форме, в виде полезной модели или промышленного образца, обладающее существенной новизной и явной полезностью.

Патент — это официальный документ, удостоверяющий право собственности (владение, использование, распоряжение) изобретением.

Под **ноу-хау** понимается техническая, организационная или коммерческая информация, имеющая конфиденциальный характер, действительную или потенциальную коммерческую ценность, к которой нет свободного доступа на законном основании.

Товарная марка (товарный знак) — запатентованные буква, слово, эмблема или символ, используемые в качестве фирменного наименования при продаже товаров для указания на их производителя.

Фирменное наименование — это запатентованное название товара, под которым оно известно потребителю.

Промышленный образец — запатентованное, обладающее существенной новизной конструкторское или художественное решение изделия.

Международная торговля объектами интеллектуальной собственности осуществляется в форме международного обмена лицензиями.

Лицензии — разрешения лицензиара (владельца технологии или прав промышленной собственности) на использование лицензиатом (лицом или организацией, приобретающими технологию или соответствующие права) изобретения, научно-технического достижения, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, коммерческой или иной информации, необходимой для организации производства, а также торговой марки в течение определенного срока за оговоренное в лицензионном соглашении вознаграждение.

Различают **патентные лицензии**, т.е. предоставление права использования запатентованного изобретения, и **беспатентные (ноу-хау)**, дающие право на использование научно-технических достижений.

По объему прав, передаваемых лицензиату, различают:

а) *простую лицензию*, по договору которой лицензиар разрешает использовать изобретение, оставляя за собой право как самостоятельно использовать, так и продажи аналогичных лицензий третьим лицам (распространена в сфере массового производства и широкого потребления);

б) *исключительную лицензию*, по договору которой лицензиату предоставляются исключительные права на использование изобретения в пределах, оговоренных в соглашении, и лицензиар уже не может выдать аналогичные по условиям лицензии другим лицам, но оставляет за собой право самостоятельного использования лицензии (характерно для несерийных товаров);

в) *полную лицензию*: лицензиар уступает все права на использование научно-технического достижения в течение срока действия соглашения и отказывается от самостоятельного использования лицензии (применяется очень редко).

По способу коммерческой реализации различают *чистые лицензии* (купля-продажа чистых лицензионных прав) и *сопутствующие* (сопровожающие контракт на поставку комплектного оборудования участков, цехов, предприятий, либо лицензии, сопровождающие основную).

По степени производственного освоения лицензии делятся на имеющие предметом *достижения, освоенные в производстве, и исследовательские*.

По категории предмета сделки различают *лицензии на научно-технические знания* (изобретения и ноу-хау), *промышленные образцы, торговые знаки и различные виды услуг*.

Разновидностью международной торговли лицензиями является франчайзинг, получивший широкое распространение в последние три десятилетия. Термин «франчайзинг» происходит от французского «*franchise*» (льгота, привилегия) и обычно означает, что одна, как правило, крупная компания (франчайзер) разрешает другой (франчайзи) использовать свое широко известное фирменное наименование.

Различают *три типа франчайзинга*: производственный, торговый (товарный) и лицензионный (деловой).

Производственный франчайзинг предполагает поставку франчайзером своим франчайзи основных элементов или комплектующих для изготовления продукции, реализуемой затем под лицензируемым фирменным наименованием (товарным знаком). Для того чтобы качество товара сохранялось на высоком уровне, франчайзер также предоставляет необходимую технологию и проводит обучение сотрудников франчайзи, осуществляя впоследствии контроль за соблюдением технологической дисциплины.

Торговый франчайзинг представляет собой такой способ организации дела, при котором франчайзи покупают у известной компании право на продажу ее товаров с ее товарным знаком.

Лицензионный франчайзинг является наиболее популярным. Франчайзер, заинтересованный в продвижении своего товарного знака, выдает франчайзи лицензию на право открытия магазинов, киосков или целых групп магазинов для продажи покупателям набора товаров и услуг под именем франчайзера. Такой франчайзинг используется в ресторанном бизнесе, предприятиях общественного питания быстрого обслуживания, продаже мороженого, прокате автомобилей.

2. Структура и содержание договоров международной купли-продажи лицензий

Многообразие видов лицензий предопределяет разнообразие видов договоров и соглашений о международном лицензировании, среди которых:

- международное лицензионное соглашение (на изобретение, ноу-хау, товарный знак);
- международный договор купли-продажи оборудования, содержащий условия о передаче сопутствующих лицензий;
- комбинированные международные договоры о продаже лицензий и поставке оборудования;
- международный договор о проектировании и строительстве промышленных объектов, содержащий лицензионную часть;
- международный договор о научно-техническом и промышленном сотрудничестве.

Международное лицензионное соглашение — это договор, по которому лицензиар обязан обеспечить лицензиату фактическое и правовое положение для внедрения в производство определенного технического решения на условиях и в пределах, указанных в договоре, а лицензиат обязан уплатить за это соответствующее вознаграждение или предоставить компенсацию в другой форме.

Международная торговая практика разработала различные варианты типовых лицензионных соглашений, основными статьями которых являются:

- стороны соглашения;
- преамбула;
- предмет соглашения и территория, на которой производится реализация продукции, выпускаемой по лицензии;
- вид лицензии (простая, исключительная, полная);

- техническая документация (передаваемая лицензиаром лицензиату);
- платежи;
- обязанности сторон;
- усовершенствования и изобретения;
- запрещение конкуренции и реклама;
- арбитраж;
- срок действия и условия прекращения действия лицензионного соглашения;
- прочие условия.

Несмотря на совпадение в главном структуры лицензионного соглашения со структурой договора международной купли-продажи товаров, содержание его отдельных статей требует пояснения.

«Территория» в лицензионном соглашении означает указание наименований стран, где лицензиату разрешается продавать продукцию, произведенную по лицензии.

В статье «Техническая документация» фиксируется перечень технической документации для производства продукции по лицензии, передаваемой лицензиаром лицензиату; язык, на котором она должна быть представлена, и количество экземпляров.

Размер платежей по лицензионным соглашениям зависит от *цены лицензии*, которая рассчитывается несколькими методами:

- 1) 20–40% суммы дополнительной прибыли, которая будет получена лицензиатом в результате использования лицензии;
- 2) на уровне 5–6% от полной прибыли лицензиата за время действия лицензионного соглашения;
- 3) по допустимой цене, которая, как правило, в 1,5–2 раза превышает все издержки лицензиара, связанные с разработкой и внедрением изобретения или ноу-хау;
- 4) по прецедентам ранее заключенных лицензионных контрактов на аналогичные изобретения и ноу-хау;
- 5) по реакции рынка на предложение лицензий по заведомо завышенным ценам с последующим их снижением до приемлемого для покупателей уровня;
- 6) по оценке затрат покупателя на альтернативное решение для достижения тех же результатов, что и при использовании лицензии.

При этом стоимость беспатентных лицензий примерно на 20% ниже, чем патентных, а цены на исключительные лицензии в среднем в два раза выше, чем на простые лицензии.

На цену лицензии в соглашении влияют и другие факторы, среди которых:

- объемы обязательств лицензиара;

- расходы на создание технологии;
- степень новизны объекта лицензий;
- величина издержек, связанных с передачей технологии;
- уровень прибыли, получаемой лицензиатом;
- географическое положение лицензиата;
- статус покупателя (государственная организация или частная фирма).

Способы платежей «по лицензионным соглашениям» могут быть трех видов:

а) *роялти* — оговоренное участие в прибыли, т.е. периодическое отчисление от дохода покупателя в течение всего периода действия лицензионного соглашения;

б) *паушальный платеж* — единовременный платеж, не связанный во времени с использованием лицензии, а устанавливаемый заранее на основе экспертных оценок (применяется для стран с неустойчивым социально-экономическим положением и малознакомыми партнерами);

в) *комбинированные платежи* включают первоначальную сумму в виде паушального платежа (10–15% от общей цены лицензии) и последующие периодические отчисления (роялти).

В 90% случаев лицензионные платежи осуществляются в виде роялти, который может определяться:

1) как фиксированная сумма от продажи единицы произведенной по лицензии продукции или как доля от продажной цены единицы продукции;

2) как установленная доля доходов, получаемых от объема реализации произведенной по лицензии продукции;

3) в виде доли от общей или дополнительной прибыли лицензиата и др.

В случае исчисления ставки роялти как доли лицензиара в среднегодовой дополнительной прибыли лицензиата, полученной от внедрения в производство лицензий (ноу-хау) в расчете на единицу среднегодовой стоимости чистых продаж, она рассчитывается по формуле:

$$R_s = L \frac{SP \cdot 100}{S} = L \cdot \bar{R}_s,$$

где R_s — ставка роялти в процентах от стоимости чистых продаж;

L — согласованная партнерами доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата;

SP — среднегодовая дополнительная прибыль лицензиата от внедрения лицензий (ноу-хау) в среднем за год за период выплаты роялти в валюте страны лицензиата или в конвертируемой валюте;

S — стоимость чистых продаж лицензионной продукции (средне-годовая величина за период выплаты роялти) в валюте страны лицензиата или в конвертируемой валюте;

R — предельная ставка роялти, причитающаяся лицензиару при условии, что вся дополнительная прибыль лицензиата достается лицензиару.

При этом $\bar{R} = \frac{SP}{S} \cdot 100$ (в процентах).

Расчет ставки роялти производится в три этапа:

- 1) рассчитывается величина дополнительной прибыли лицензиата и предельная ставка роялти;
- 2) учитывается возможное отклонение величины дополнительной прибыли в предельной ставке роялти от расчетной;
- 3) рассчитывается доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата и определяется расчетная ставка роялти.

Стоимость чистых продаж (S), или годовой объем выпуска лицензионной продукции, определяется на основе данных о проектной мощности предприятия лицензиата и об уровне ее загрузки. Основанием к расчету проектной мощности предприятия лицензиата являются технико-экономическое обоснование проекта и фактические данные о мощности предприятия.

Период выплаты роялти связан с продолжительностью получения лицензиатом стабильной дополнительной прибыли от использования лицензии или ноу-хау в производстве. Длительность этого периода зависит:

- от значимости (включая и величину полезного эффекта) производственных инноваций, составляющих объект лицензий или ноу-хау;
- скорости морального устаревания инноваций вследствие конкуренции со стороны альтернативных видов технологии;
- степени и скорости распространения данного нововведения (или его аналогов) на предприятиях, конкурирующих с предприятием лицензиата.

Период выплаты роялти в мировой практике составляет в среднем от 5 до 10 лет.

Статья «Обязанности лицензиара» определяет объем, порядок и формы оказания лицензиаром научной и технической помощи лицензиату в течение всего срока действия лицензионного соглашения и, как правило, включает в себя:

- передачу оговоренной технической документации и оборудования;
- наладку производства;
- помощь в освоении выпуска лицензионной продукции;

- подготовку персонала фирмы-лицензиата;
- обязанность поставлять необходимые узлы, детали, иногда сырье и полуфабрикаты;
- передачу всех технических усовершенствований объекта лицензии;
- гарантию оговоренного в соглашении эффекта от использования лицензии;
- юридическую и финансовую ответственность перед лицензиатом за нарушение условий исключительной лицензии, за несвоевременное выполнение своих обязательств и в случае предъявления к лицензиату претензий третьей стороны, связанных с использованием приобретенной лицензии.

Статья «Обязанности лицензиата» предусматривает:

- правильную и своевременную выплату лицензиару лицензионных платежей;
- выпуск лицензионной продукции в оговоренные сроки;
- обеспечение соответствующего качества выпускаемой продукции;
- организацию рекламы лицензионной продукции;
- информирование лицензиара о внесенных им в изобретение усовершенствованиях и изменениях;
- незамедлительное информирование лицензиара об обнаружении факта нарушения его патентных прав третьими лицами;
- сохранение секретности и конфиденциальности сведений, содержащихся в приобретенных лицензиях и ноу-хау;
- при приобретении неисключительной лицензии использование ее только в тех производствах и в тех объемах, которые оговорены соглашением;
- изменение структуры и объемов производства с письменного согласия лицензиара на базе дополнительного соглашения;
- финансовую ответственность перед лицензиаром за убытки, причиненные несвоевременным исполнением обязательств.

Лицензионные соглашения заключаются на срок от 5 до 10 лет. Лицензионная торговля сегодня — один из наиболее динамично развивающихся секторов международной торговли, и этому есть свое объяснение.

Во-первых, по некоторым оценкам, приобретение лицензий и сопутствующих инжиниринговых услуг, а затем их применение ускоряют технический прогресс соответствующих предприятий на 7–8 лет (в то время как производственная кооперация без лицензионного обмена и внешняя торговля — всего на 1–2 года).

Во-вторых, покупка лицензии позволяет в 4–5 раз снизить затраты на осуществление собственных НИОКР.

В-третьих, каждый доллар, затраченный на приобретение зарубежной лицензии, создает экономический эффект, равный 3–6 долларам (в зависимости от страны и без учета фактора времени), а в Японии — 16 долларам.

В-четвертых, экономический эффект от использования зарубежных лицензий в течение всего срока действия лицензионных соглашений более чем в 10 раз превышает расходы на приобретение этих лицензий.

Вопросы для самопроверки

1. Что является объектом интеллектуальной собственности?
2. Дайте определение лицензии как предмета международного обмена.
3. Дайте классификацию лицензий по критериям: 1) обмена прав, передаваемых лицензиаром лицензиату; 2) по степени производственного освоения.
4. Что такое франчайзинг и на какие виды он подразделяется? Приведите примеры каждого из видов.
5. Какими видами договоров может оформляться международная купля-продажа лицензий?
6. Перечислите основные статьи международного лицензионного соглашения.
7. Какие методы используются при расчете цены лицензии?
8. Какие способы платежей характерны для международных лицензионных соглашений?
9. Как рассчитывается ставка роялти в случае установления последнего как доли лицензиара в среднегодовой дополнительной прибыли лицензиата?
10. Перечислите главные обязанности лицензиара и лицензиата в одноименных статьях лицензионного соглашения.

Глава 21. Организация современных форм промышленного сотрудничества

1. Основные виды и организационные формы международного производственно-технического сотрудничества · 2. Важнейшие условия договора долгосрочной международной производственной кооперации

1. Основные виды и организационные формы международного производственно-технического сотрудничества

Международные производственно-технические связи — это отношения между самостоятельными производителями из разных стран в области производства, науки и техники в рамках единого проекта с установлением определенных организационных и правовых форм этого сотрудничества (рис. 21.1).

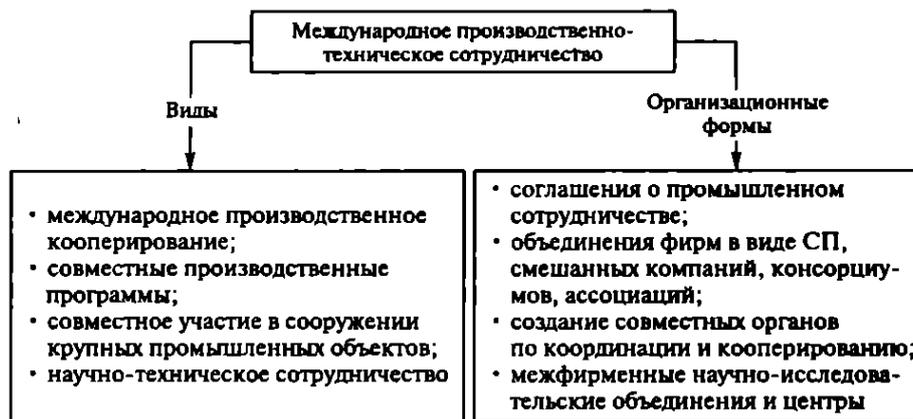


Рис. 21.1. Основные виды и организационные формы международного производственно-технического сотрудничества

Международное производственное кооперирование — такая форма сотрудничества, при которой самостоятельные производители из разных стран (объединенные и необъединенные единым титулом собственности) в результате осуществления на договорной основе совместной деятельности создают отдельные виды продукции, имеющей строго адресное назначение и составляющей отдельные элементы конечной продукции.

Разновидностью международной производственной кооперации является *подрядное кооперирование при поставках комплектующих изделий* между фирмами, находящимися по своей специализации в прямой

производственной зависимости. Организуется оно с использованием двух основных методов:

1) путем обмена между партнерами в рамках согласованных программ теми комплектующими изделиями, по которым они имеют конкурентные преимущества (лучшие технические характеристики, патенты, более низкие издержки производства), а сборку конечного изделия каждый партнер осуществляет самостоятельно;

2) путем поставки комплектующих изделий одним (одними) партнером (партнерами) другим, которые и осуществляют сборку конечного продукта. В этом случае все предприятия, изготавливающие отдельные комплектующие изделия, технологически между собой связаны и подетально специализированы.

Возможно международное кооперирование с целью создания конечного продукта на основе организации совместного производства, когда фирмы-кооперанты объединяют финансовые, научно-технические, материальные и трудовые ресурсы и закрепляют за каждым из них полную ответственность за выпуск определенной части изделий. Сотрудничество партнеров охватывает все этапы создания конечного продукта: научно-исследовательские работы — производственное освоение продукции — серийное производство — реализация — техническое обслуживание.

В мировой практике распространено и международное кооперирование на основе договорной специализации путем согласования (раздела) производственных программ в целях ограничения конкуренции между фирмами, выпускающими одинаковый ассортимент продукции. В этом случае между фирмами заключается соглашение о разделе производственных программ на основе договорной специализации.

Совместные производственные программы на договорной основе объединяют усилия самостоятельных производителей из разных стран на освоение и выпуск, как правило, новой для рынка продукции.

Совместное участие в сооружении крупных промышленных объектов предполагает объединение усилий двух или нескольких фирм из разных стран по поручению заказчика для сооружения определенного промышленного объекта и охватывает проектные, строительные, инженерные и другие работы, а также поставки и монтаж промышленного оборудования. Различают:

- *международные договоры на сооружение промышленных объектов*, в том числе и «под ключ», заключаемые между заказчиком и фирмами — поставщиками товаров и услуг либо же между заказчиком и генеральным подрядчиком;

- *соглашения о промышленном сотрудничестве*, предметом которых, по классификации ЕЭК ООН, являются: передача лицензий с оплатой

произведенной благодаря им продукции, поставка комплектных заводов или поточных линий с оплатой изготовленной ими продукции, субподряды, совместные производство и специализация, операции, заявки на подряды, строительство или аналогичные проекты;

- *договоры между сторонами, объединяющимися для осуществления конкретного проекта*, как правило, крупного, требующего либо технологию, предусматривающую различную специализацию, либо крупных капиталовложений, либо того и другого. В эту группу входят концессионные соглашения о сотрудничестве в освоении и разработке природных ресурсов.

Международное научно-техническое сотрудничество проявляется прежде всего в образовании межфирменных научно-исследовательских объединений и центров по конструированию и созданию новых видов и моделей изделий, а также более эффективных технологий.

Контракты международного производственно-технического сотрудничества по структуре и содержанию отличаются большим разнообразием. Далее будут рассмотрены те из них, в которых мировому сообществу удалось продвинуться по пути унификации.

2. Важнейшие условия договора долгосрочной международной производственной кооперации

Договор долгосрочной производственной кооперации, как правило, содержит следующие статьи:

- преамбулу;
- предмет договора;
- определения;
- условия сотрудничества;
- финансирование, оплата расходов, сборы и налоги;
- условия использования сторонами результатов сотрудничества;
- условия и порядок правовой охраны совместных изобретений;
- обязательства, гарантии и ответственность сторон;
- арбитраж;
- вступление в силу, срок действия и условия прекращения договора;
- прочие условия.

Неотъемлемой частью договора являются приложения к нему, в которых отражаются:

- технические характеристики объекта кооперации;
- технические спецификации объекта кооперации;
- перечень спецификации продукции, узлов и деталей, поставляемых каждым кооперантом;

- программа проведения работ по разработке, испытанию, производству и сбыту продукции.

Предметом договора могут быть совместная техническая и конструкторская разработка, кооперированное производство и согласованный сбыт продукции, выпускаемой по кооперации на оговоренной сторонами территории (стран кооперантов, третьих стран), а также техническое усовершенствование продукции.

В статье «Определения» содержится перечень и раскрывается содержание специальных терминов, используемых в договоре, таких как продукция, техническая документация, технологический процесс, оборудование, ноу-хау, результаты сотрудничества, охранные документы, совместные изобретения, узлы и детали, комплектующие изделия, зона экспорта и др.

Содержание статьи «Условия сотрудничества» может включать в себя все нижеперечисленные либо отдельные направления сотрудничества:

- разработку, производство и испытание опытных образцов продукции;
- производство и сбыт продукции в странах кооперантов и (или) в третьих странах;
- разработку программы создания нового продукта.

Статья «Финансирование, оплата расходов, сборы и налоги» регламентирует долю участия каждой стороны в совместном изготовлении продукции, порядок расчетов между кооперантами, условия оплаты сторонами расходов, связанных с командированием специалистов, с правовой охраной совместных изобретений, с уплатой сборов, налогов и т.п.

В статье «Использование сторонами результатов сотрудничества» оговаривается, каким образом кооперанты будут использовать продукцию, созданную по кооперации (для собственных нужд, по усмотрению (сторон)). Совместные изобретения по договору о кооперации подлежат правовой защите как в странах кооперантов, так и в третьих странах. В статье оговариваются порядок получения охранного документа и перечень стран, где будут подаваться заявки. Расходы на получение охранных документов в своих странах стороны несут самостоятельно, в третьих — совместно.

Обязательства сторон включают в себя:

- полное и своевременное выполнение принятых на себя сторонами обязательств по разработке, испытанию, изготовлению и сбыту продукции;
- извещение партнера об имеющихся у фирмы изобретениях и ноу-хау, которые будут использоваться в процессе кооперации;

- безвозмездная передача друг другу необходимой технической документации и информации;
- прием на своих заводах представителей второй стороны;
- проведение совместных консультаций и др.

Ответственность сторон предусматривает, как правило, возмещение убытков потерпевшей стороне из-за ненадлежащего или несвоевременного исполнения своих обязательств другой стороной.

Другие статьи договора о международной производственной кооперации по своему содержанию аналогичны соответствующим условиям контракта международной купли-продажи товаров.

Если в процессе международной производственной кооперации стороны должны поставлять друг другу определенные узлы и детали, то в договор вносится статья «Взаимные поставки», где приводится перечень взаимопоставляемых узлов и деталей, машин, их стоимость, оговариваются сроки и условия поставок, а также устанавливается порядок выдачи заказов сторонами друг другу.

ЕЭК ООН разработала несколько видов руководств по составлению международных договоров о промышленном сотрудничестве, в том числе на сооружение крупных промышленных объектов; о промышленном сотрудничестве; между сторонами, объединяющимися для осуществления конкретного проекта.

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите основные виды международного производственно-технического сотрудничества.
2. На какие подвиды подразделяется международное производственное кооперирование?
3. Какие организационные формы характерны для международного производственно-технического сотрудничества?
4. Какими видами договоров может оформляться совместное участие сторон в сооружении крупных объектов?
5. Перечислите основные условия договора международной долгосрочной производственной кооперации.
6. Охарактеризуйте содержание таких статей договора международной долгосрочной производственной кооперации, как «Обязательства сторон» и «Ответственность сторон».
7. Какие руководства по составлению договоров о промышленном сотрудничестве были разработаны ЕЭК ООН?

Глава 22. Организация и техника международных встречных операций

1. Виды международных встречных операций • 2. Особенности контрактного оформления международных встречных операций • 3. Схема осуществления международной бартерной операции

1. Виды международных встречных операций

Международные встречные операции — это экспортно-импортные операции, в которых контрагенты из разных стран принимают на себя встречные обязательства: экспортер — по закупке определенных товаров и услуг у импортера или через него в стране импортера, импортер — по поставке согласованных товаров и услуг экспортеру.

Перечислим факторы, определяющие развитие международных встречных операций в современных условиях:

- гибкость встречной торговли, позволяющая контрагентам приспособливаться к изменяющейся конъюнктуре мировых рынков;
- развитие внутрифирменной компьютеризации, позволяющей быстро формировать номенклатуру встречных товаропотоков;
- широкое распространение в международной коммерческой практике сделок «о разделе продукции», «развитие — импорт», «о строительстве промышленных объектов под ключ», соглашений о специализации и кооперировании производства и т.п.;
- недостаток валютных средств у отдельных стран для расчетов в силу неравномерности экономического развития стран в мировом хозяйстве;
- обострение проблемы сбыта товаров и услуг на мировых рынках.

Классификации международных встречных операций отличаются большим разнообразием:

1) эксперты ООН выделяют бартерные, торговые компенсационные и промышленные компенсационные сделки;

2) специалисты ОЭСР различают лишь торговую и промышленную компенсацию, понимая под первой отдельные краткосрочные (до 36 месяцев) операции по обмену разнородными товарами, а под второй — долгосрочные сделки в рамках промышленного сотрудничества на крупные суммы, например оплата стоимости поставленного оборудования для строящегося завода его профильной продукцией;

3) И.Н. Герчикова подразделяет международные встречные операции на товарообменные и компенсационные на безвалютной основе; компенсационные сделки на коммерческой основе и компенсационные сделки на основе соглашений о промышленном сотрудничестве [4, с. 194];

4) В.В. Покровская выделяет рамочные соглашения, бартерные сделки, компенсационные сделки на коммерческой основе, сделки на основе производственного сотрудничества [8, с. 128–133];

5) Б.И. Синецкий различает встречные закупки товаров, бартерные операции, простые и сложные компенсационные соглашения, откуп техники, бывшей в употреблении, операции с давальческим сырьем [10, с. 306–321];

6) в Руководстве «Международные договоры о встречной торговле», разработанном ЕЭК ООН, различают понятие «встречная закупка» и «компенсационная закупка».

Обобщенная классификация видов международных встречных операций в авторской трактовке представлена на рис. 22.1.

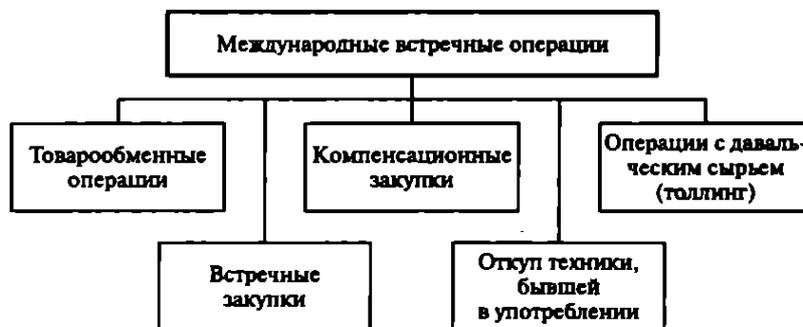


Рис. 22.1. Виды международных встречных операций

Товарообменные (бартерные) операции предусматривают обмен согласованного количества одних товаров (одного товара) на определенное количество других товаров (другого товара) либо обмен товарами (товаром) на определенную сумму.

Встречные закупки (торговая компенсация) характеризуются тем, что продавец и покупатель в первой сделке договариваются о том, что продавец в последующем произведет закупку продукции (или добьется от третьих сторон закупки) у покупателя (или третьих сторон в стране покупателя). Стоимость встречной закупки может быть меньше, равна или больше стоимости продукции по первой сделке. В обеих сделках продукция оплачивается деньгами. Никакой взаимосвязи между товарами по прямой и встречной сделкам нет.

Компенсационные закупки (промышленная компенсация) отличаются тем, что объектом первой сделки является оборудование, технология или услуги, которые будут использоваться с целью создания производственных мощностей для покупателя, а объектом второй сдел-

ки — продукция, в будущем произведенная на этих мощностях и поставленная продавцу. Оба потока продукции оплачиваются деньгами, а стоимость компенсационной закупки может быть меньше, равна или больше стоимости продукции первой сделки.

Операции по откупу техники, бывшей в употреблении, осуществляют­ся против приобретения у продавца ее новых, более совершенных видов, а стоимость откупленной техники засчитывается в платеж за новую.

Операции с давальческим сырьем (толлинг) предполагают, что владе­лец сырья, не располагающий мощностями по его переработке, пере­дает его зарубежному перерабатывающему предприятию, получая вза­мен готовую продукцию на сумму, равную стоимости поставленного сырья за минусом оплаты затрат и прибыли переработчика.

2. Особенности контрактного оформления международных встречных операций

Бартерный контракт по своей структуре и содержанию представ­ляет собой как бы сдвоенный контракт купли-продажи, в котором каж­дая сторона является одновременно и продавцом, и покупателем. Для российских участников ВЭД принципы взаимоотношения сторон бартерного контракта регулируются ст. 567–571 ГК РФ. С 1 января 1996 г. в Российской Федерации введен порядок составления и госу­дарственной регистрации паспорта сделки, предусматривающий от­ветственность российской стороны за своевременный ввоз товаров на сумму вывезенных товаров.

По своей структуре бартерный контракт аналогичен контракту ме­ждународной купли-продажи, но отличается от него содержанием от­дельных статей, в частности:

1) *в преамбуле* указываются только названия фирм, поскольку в роли и продавца, и покупателя выступают обе стороны;

2) *предметом контракта* являются обязательства сторон обменять­ся товарами с указанием их названий и физического объема поставок с каждой стороны; базисные условия поставки товаров могут быть раз­ными для каждой поставки;

3) *цены бартерного контракта* сначала согласовываются на одина­ковых базисных условиях поставок, а затем в них вносятся поправки, отражающие реальные затраты сторон по транспортировке и страхова­нию товаров на согласованных в предмете контракта условиях;

4) в статье «*Предъявление претензий*» для второго поставщика могут быть предусмотрены такие способы их удовлетворения, как уменьше­ние стоимостного объема поставки на величину согласованных убыт­ков и начисленных штрафов; на размер стоимости недопоставленного товара; на согласованную величину уценки некачественного товара

либо отказ от исполнения своих обязательств. Защитить интересы первого поставщика от недобросовестного исполнения своих обязательств его зарубежным контрагентом может оговорка о том, что взаимные претензии, которые невозможно удовлетворить уменьшением или увеличением поставок, стороны обязуются возмещать в валюте цен контрактов.

Контрактное оформление встречных закупок многовариантно:

1) если прямая и встречная поставки совпадают по стоимости, то сделка оформляется основным и дополнительным контрактами, где продавец и покупатель меняются ролями;

2) если встречная поставка товара меньше стоимости прямой поставки, то в основном контракте предусматривается погашение стоимости поставленных товаров частично в денежной (например, 40%) и частично в товарной форме (60%). На сумму встречных поставок товаров согласованной номенклатуры, качества и цен заключается дополнительный контракт;

3) если встречная поставка товара меньше стоимости прямой поставки и предшествует ей, то заключаются два контракта на основную и предварительную поставки, связанные между собой таким образом, что исполнение обязательств по встречной поставке является началом исполнения обязательств по основной.

Компенсационные операции оформляются аналогично товарообменным, но если стоимость взаимопоставляемых товаров не совпадает, то разница зачисляется на счет контрагента-должника в стране стороны, поставившей товар на большую сумму, где и должна быть потрачена.

В качестве приложений к контракту идут два списка взаимопоставляемых товаров.

Более подробно требования к содержанию контрактов на компенсационные операции будут рассмотрены далее.

Операции с давальческим сырьем (толлинг) оформляются соответствующим контрактом, сторонами которого являются поставщик сырья (он же получатель готовой продукции) и переработчик, предмет договора — переработка сырья в готовую продукцию с согласованными качественными характеристиками. Стоимость сырья и готовой продукции определяются исходя из мировых цен, но с учетом стоимости переработки сырья, расходов сторон на транспортировку и страхование, оплату экспортных и импортных пошлин.

Договор на переработку по структуре аналогичен контракту международной купли-продажи товаров, но имеет определенные особенности при расчетах по взаимным претензиям. В частности, при нарушении обязательств поставщиком сырья по срокам поставки и качест-

ву в контракте может быть предусмотрено требование о дополнительных поставках сырья, стоимость которого покрывает убытки переработчика. В случае аналогичных нарушений обязательств со стороны переработчика последний должен возместить убытки поставщика дополнительными поставками готовой продукции. Возможно возмещение убытков сторон и в денежной форме.

В целом же в основе составления договоров встречной торговли должно лежать Руководство «Международные договоры о встречной торговле», разработанное экспертами ЕЭК ООН в 1989 г., которое акцентирует внимание на включении в договоры:

- 1) обязательств по встречной закупке;
- 2) четкого определения продукции, которая может быть закуплена во исполнение этого обязательства;
- 3) требования соответствия товара условиям последующих конкретных договоров;
- 4) совокупной стоимости обязательств встречной закупки;
- 5) цены продукции;
- 6) цессии — возможности переуступки закупщиком встречных товаров своих прав и обязательств, определенных в договоре о встречной закупке;
- 7) возможности перепродажи встречной продукции;
- 8) порядка заключения последующих конкретных договоров;
- 9) ссылки каждого контракта на основной;
- 10) сроков выполнения;
- 11) платежа;
- 12) контроля за выполнением;
- 13) изменения обстоятельств и адаптации договора;
- 14) ответственности сторон и освобождения от нее;
- 15) порядка расторжения договора купли-продажи или последующего конкретного договора;
- 16) предыдущих обязательств, вступления в силу, поправок и основного языка;
- 17) применимого законодательства;
- 18) урегулирования сроков.

Именно эти условия являются основными статьями типового договора о встречной закупке.

3. Схема осуществления международной бартерной операции

Рассмотрим схему взаимодействия контрагентов в процессе реализации реальной бартерной сделки между российской фирмой «Донтранс» и Министерством автомобильного транспорта Туркменистана (рис. 22.2). Российское предприятие обязуется поставить автошины со

своего склада на условиях *CIP* г. Туркменбаши (ИНКОТЕРМС-2000), туркменская сторона — бязь суровую на условиях *EXW* франко-склад Министерства. Поставки производятся на транспорте российской стороны партиями:

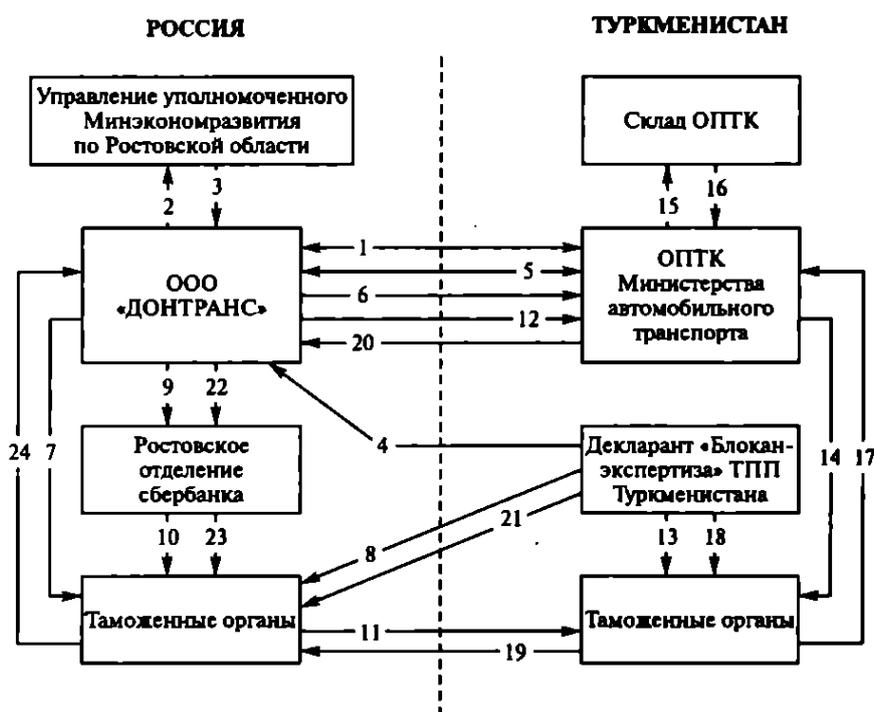


Рис. 22.2. Схема взаимодействия контрагентов в процессе реализации бартерной сделки

- 1) заключение бартерного контракта;
- 2) направление заявки в Управление уполномоченного Минэкономразвития по Ростовской области на получение паспорта бартерной сделки;
- 3) оформление и выдача паспорта бартерной сделки;
- 4) заключение договора с декларантом, производящим таможенную очистку и оформление экспортного груза обеими сторонами;
- 5) согласование сторонами даты отгрузки;
- 6) извещение туркменской стороны о произведенной отгрузке;
- 7) направление копии паспорта бартерной сделки в таможенные органы;

- 8) таможенное оформление экспортной продукции декларантом;
- 9) распоряжение на оплату таможенных сборов и пошлин;
- 10) оплата таможенных сборов и пошлин;
- 11) пересечение таможенной границы Российской Федерации;
- 12) отправка туркменской стороне сопроводительных документов, удостоверяющих отправку товара;
- 13) таможенная очистка груза декларантом в Туркменистане;
- 14) поступление товара на склад Министерства автомобильного транспорта Туркменистана;
- 15) распоряжение об отгрузке встречного товара на автомобильный транспорт «Донтранс» со склада;
- 16) уведомление об окончании погрузки и отправке груза;
- 17) предъявление встречной поставки товара таможенным органам Туркменистана;
- 18) таможенная очистка груза декларантом;
- 19) пересечение таможенной границы стран принадлежности сторон;
- 20) передача сопроводительных документов на встречную поставку товара;
- 21) таможенное оформление декларантом импортного груза в российской таможене;
- 22) распоряжение на оплату таможенных сборов и пошлин;
- 23) оплата таможенных сборов и пошлин;
- 24) поступление встречной поставки по бартерному контракту в ООО «Донтранс».

Вопросы для самопроверки

1. Каким образом классифицируются международные встречные операции?
2. Дайте определение встречных операций, встречных и компенсационных закупок.
3. Охарактеризуйте особенности бартерных контрактов по сравнению с контрактом международной купли-продажи.
4. Какие условия в соответствии с Руководством «Международные договоры о встречной торговле» должны отражаться в договорах, оформляющих встречные операции?
5. Выявите на рис. 22.2 особенности оформления паспорта бартерных сделок по сравнению с паспортами экспортных и импортных сделок.

**Раздел V. ГОСУДАРСТВЕННОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Содержание раздела V

- Глава 23.** Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности
- Глава 24.** Субъекты государственного регулирования и управления ВЭД в Российской Федерации и их функции
- Глава 25.** Правовые основы государственного регулирования ВЭД в Российской Федерации
- Глава 26.** Правовое регулирование внешнеторгового сотрудничества в Российской Федерации
- Глава 27.** Правовое регулирование валютно-финансовых отношений
- Глава 28.** Регулирование притока иностранных инвестиций в Российской Федерации
- Глава 29.** Российская специфика регулирования международного научно-технического и инновационного сотрудничества
- Глава 30.** Особенности регулирования внешнеэкономических отношений с партнерами из стран ближнего зарубежья

Раздел V. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации

Глава 23. Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

1. Изменение экономических функций государства в переходной экономике России • 2. Модели внешнеэкономических связей страны и типы государственного вмешательства во внешнеэкономическую сферу • 3. Структура механизма государственного регулирования ВЭД и характеристика его элементов • 4. Целевая функция системы государственного регулирования ВЭД • 5. Внешнеэкономическая политика государства и ее составляющие

1. Изменение экономических функций государства в переходной экономике России

Государственное регулирование ВЭД в Российской Федерации, как и в любом государстве, является составной частью государственного регулирования экономики в целом.

Для нашей страны в разные периоды истории характерны различные модели государственного вмешательства в экономику:

- *доминирующее государство* в СССР, которое основывалось на плановой системе хозяйствования и определялось идеологическим и военным противостоянием с мировой капиталистической системой;
- *государство с минимальной ролью* в экономике (90-е гг. XX в.), когда оно под воздействием спешного и радикального разгосударствления экономики практически утратило свою экономическую роль;
- *переход к модели эффективного государства* (конец 90-х гг. — настоящее время), под которым эксперты Всемирного банка понимают государство, являющееся катализатором и помощником рынка, стимулирующее и дополняющее деятельность частного бизнеса и отдельных лиц в национальном и мировом масштабах.

Вмешательство государства в рыночные процессы является необходимым и обоснованным рядом факторов, обеспечивающих реализацию его конкретных функций (табл. 23.1).

Государственное регулирование экономики — это скоординированное воздействие на экономические процессы для развития в желаемом направлении, обеспечивающее эффективное функционирование национальной экономики посредством мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера.

Таблица 23.1

**Факторы, обуславливающие вмешательство государства
в экономические процессы и его функции**

Функция государства	Фактор
1. Стратегическая – разрешение проблем рыночной экономики, своевременная и эффективная трансформация экономики в быстро меняющемся мире	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ограничение стихийности рыночных процессов 2. Обеспечение эффективного совокупного спроса, рыночной конъюнктуры 3. Обеспечение производства общественных товаров для удовлетворения потребностей 4. Поддержка конкуренции, открытости рынка 5. Усиление конкурентоспособности на мировом рынке
2. Поддержание экономической стабильности, процесса расширенного воспроизводства на инновационной основе	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание общих условий развития экономики, необходимость определения «правил игры» хозяйствующих субъектов 2. Обеспечение антициклического развития экономики 3. Стимулирование долгосрочного экономического роста, деловой активности 4. Формирование оптимальной структуры народного хозяйства 5. Поддержка макроэкономического равновесия 6. Регулирование денежного обращения 7. Содействие развитию НТП и науки 8. Потребность в государственных инвестициях, малорентабельных с точки зрения частного бизнеса
3. Защитная	<ol style="list-style-type: none"> 1. Защита частной собственности 2. Обеспечение национальной экономической безопасности 3. Охрана интересов участников экономической деятельности 4. Поддержка национального бизнеса в международной конкуренции
4. Социальная	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечение рационального перераспределения доходов 2. Обеспечение полной занятости населения 3. Сокращение социальной напряженности 4. Формирование условий расширенного воспроизводства рабочей силы, проявления интеллектуальных способностей человека

В качестве субъекта выступает государство в лице его органов.

Основными объектами, на которые направлено воздействие в сфере экономики, являются процессы разгосударствления, приватизации, демополизации; структура форм собственности, социальная, отраслевая, секторальная, региональная и воспроизводственная структуры народного хозяйства, экономический цикл, процесс воспроизводства, государственный сектор экономики, условия и источники накопления капитала, денежное обращение, цены, антиинфляционные процессы, конкурентная среда, предпринимательство, инвестиции, НИОКР, социальная сфера, трудовые отношения, механизмы защиты населения, занятость, кадры, платежный баланс, ВЭД, окружающая среда.

Набор типовых мер — инструментов государственного воздействия на экономические процессы, в том числе внешнеэкономическую сферу — представлен двумя методами:

а) *прямого воздействия* — реализуется средствами административного и экономического влияния;

б) *косвенного воздействия* — реализуются только экономическими методами.

Особенности административных средств регулирования экономики заключаются в том, что они:

- не связаны с созданием дополнительных материальных стимулов для их реализации;
- базируются на силе и авторитете государственной власти;
- включают меры запрета, разрешений и принуждения;
- предусматривают организацию управления предприятиями государственного сектора экономики, государственной собственностью.

Экономические средства воздействия на хозяйственные процессы предполагают использование:

- государственного экономического прогнозирования;
- государственного экономического программирования;
- бюджетно-налоговой системы;
- денежно-кредитной политики;
- валютной политики;
- таможенной политики.

В современном мире провозглашен приоритет экономических средств регулирования. В то же время в условиях переходной экономики России содержание мер государственного регулирования ВЭД должно определяться прагматическим путем в контексте макроэкономической и микроэкономической стратегии развития народного хозяйства с учетом его реальной структуры. Чем более стабильна национальная экономика, чем более гармоничны пропорции между различными ее отраслями, взаимоотношения ее с мировым хозяйством, тем меньше нуждается

она в административных мерах государственного регулирования. Российская экономика все еще переживает сложный переходный период, она крайне диспропорциональна. Поэтому ей нужен весь арсенал возможных средств государственного регулирования ВЭД.

2. Модели внешнеэкономических связей страны и типы государственного вмешательства во внешнеэкономическую сферу

Организация управления ВЭД в новейшей истории нашей страны делится на три основных этапа.

Первый этап: 1918–1986 гг. — советский, характеризующийся государственной монополией во внешнеэкономической сфере. Для него характерна *внешнеэкономическая модель плановых взаимосогласованных поставок* преимущественно со странами Совета Экономической Взаимопомощи, куда входили практически все социалистические страны. Государственное регулирование ВЭД было представлено *мобилизационным типом государственного вмешательства*.

Второй этап: 1986–1991 гг. — перестроечный:

- право выхода на внешний рынок было предоставлено ряду министерств, ведомств, крупных производственных объединений, а также предприятиям на принципе валютной самокупаемости;
- разрешено создание совместных предприятий российскими участниками ВЭД как на территории РФ, так и за рубежом;
- введена система государственной регистрации участников ВЭД.

Для этого этапа характерна *торгово-экономическая модель внешнеэкономических связей*, базирующаяся на взаимности экономических интересов партнеров из разных стран, возможности использования преимуществ МРТ, приближению национальных цен к мировым. В систему ВЭС вовлечена сфера обращения: продаем лишнее, покупаем недостающее.

Третий этап: с 1991 г. по настоящее время:

- все юридические лица получили право осуществлять ВЭД с момента регистрации (без специальной регистрации как участников ВЭД);
- создана и постоянно совершенствуется нормативная правовая база государственного регулирования ВЭД, в частности валютного, таможенного, налогового регулирования;
- реорганизована система государственного управления внешнеэкономической сферой страны;
- в основе государственного регулирования ВЭД лежат мировой опыт и рыночные основы хозяйствования.

Этому этапу соответствует *производственно-инвестиционная модель внешнеэкономического сотрудничества*, когда в сферу международного взаимодействия вовлекаются все факторы (рабочая сила, средства про-

изводства, капитал, предпринимательские способности) и стадии национального воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен и потребление). Тип государственного вмешательства во внешнеэкономическую сферу можно назвать инновационным, предполагающим создание условий для расширенного воспроизводства, в том числе и средствами ВЭД.

В результате производство приобретает инновационный характер, что проявляется в атакующем типе поведения на внутреннем и мировых рынках; проводится прогнозирование «технологических разрывов» и своевременное инвестирование научных исследований и разработок, обеспечивающих успешное освоение эффективных технологических нововведений. Целевой ориентир — в потреблении.

Государственное регулирование ВЭД — это система типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями в целях поддержания внешнеэкономического равновесия, стимулирования прогрессивных сдвигов в структуре экспорта и импорта, поощрения притока иностранного капитала.

Функции государственного регулирования ВЭД:

- 1) *системообразующие:*
 - разгосударствление, отмена государственной монополии ВЭД;
 - формирование конкурентной среды, курс на открытость экономики;
 - формирование рыночных «правил игры», порядок осуществления ВЭД;
- 2) *системоутверждающие:*
 - структурная трансформация, обеспечение конкурентоспособности на мировых рынках;
 - рост уровня и качества жизни;
- 3) *системовоспроизводящие:*
 - достижение устойчивого экономического развития;
 - обеспечение и защита общенациональных экономических интересов в мировой экономике;
 - упрочение и расширение поля страны в мировом экономическом и политическом пространстве.

Реализация этих функций нацелена на повышение эффективности механизма регулирования ВЭД, имеющей экономическую, социальную и адаптационную составляющие. Экономическая эффективность заключается в обеспечении расширенного воспроизводства и достижении экономического роста; социальная — в повышении уровня и качества жизни населения; адаптационная — в интеграции в мировую экономику как полноправного члена.

3. Структура механизма государственного регулирования ВЭД и характеристика его элементов

Сам механизм государственного регулирования ВЭД может быть структурирован следующим образом (рис. 23.1):

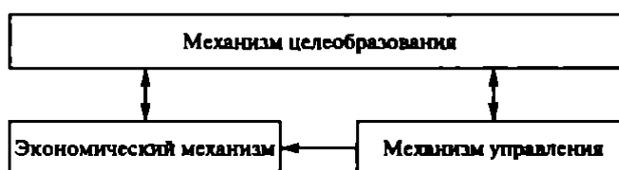


Рис. 23.1. Механизм государственного регулирования ВЭД

Механизм целеобразования представляет собой совокупность принципов и нормативов, предопределяющих состав и величину целевых параметров по всей совокупности интересов — общегосударственного, корпоративных, частных (табл. 23.2). Призван определить, на что направлено государственное воздействие, каков должен быть результат.

Экономический механизм образует базис, объективную основу механизма государственного регулирования ВЭД и представлен системой экономических отношений, складывающихся во внешнеэкономической сфере по поводу реализации государственных, корпоративных, индивидуальных целей и интересов.

Механизм управления представляет собой направляющее воздействие государственных органов власти на внешнеэкономическую сферу с использованием определенного инструментария на основе созданной правовой базы. Таким образом, в механизм управления ВЭД включены государственные органы власти, нормативные правовые основы и инструменты воздействия.

Таблица 23.2

Цели и интересы участников ВЭД по уровням

Уровень целеобразования	Цели и интересы
Общегосударственный	Политическая и социальная стабильность Обеспечение устойчивого развития экономики страны
Региональный	Эффективное функционирование систем жизнеобеспечения населения Наполнение бюджета Социальная защита населения Экологическая безопасность Комплексное развитие региона
Корпоративный	Обеспечение эффективного развития Максимизация прибыли
Индивидуально-частный	Стабильный доход семьи

Механизм государственного регулирования ВЭД призван обеспечить баланс взаимных интересов, согласование функций, прав и ответственности субъектов внешнеэкономического комплекса на макро-, мезо- и микроуровнях регулирования (табл. 23.3).

Таблица 23.3

Механизм согласования интересов субъектов ВЭД

Сфера регулирования	Уровень регулирования		
	федеральный	региональный	предприятия
Ф У Н К Ц И , И	Разработка и реализация общей стратегии развития ВЭД	Региональная внешнеэкономическая политика	Разработка и реализация стратегии выхода на зарубежные рынки
	Подготовка и принятие законов, регулирующих ВЭД	Региональная инвестиционная политика	Обеспечение сбалансированности экономических интересов участников ВЭД
	Государственная поддержка участников ВЭД	Сотрудничество с международными организациями	Заключение внешнеэкономических договоров
	Обслуживание внешнего долга	Адаптация нормативной правовой базы	Создание и функционирование совместных предприятий
	Организация внешних заимствований	Формирование региональной инфраструктуры ВЭД	Производство конкурентоспособной продукции на экспорт и импортозамещающей продукции для внутреннего рынка
	Прогноз платежного баланса	Стимулирование промышленного экспорта	
	Оценка состояния и проблем торгово-экономических отношений РФ с другими государствами	Разработка и реализация систем гарантий и страхования экспортных кредитов	
	Государственное стимулирование экспорта наукоемкой продукции	Заключение соглашений с зарубежными партнерами	
	Таможенная политика	Создание и функционирование свободных экономических зон	
	Обеспечение валютного и экспортного контроля	Регулирование приграничной торговли	
	Нетарифное регулирование ВЭД	Информационное обеспечение ВЭД	
	Контроль за уровнем цен		

Продолжение табл. 23.3

Сфера регулирования	Уровень регулирования		
	федеральный	региональный	предприятия
П Р А В А	Лицензирование Квотирование Таможенные пошлины, налоги и сборы Субсидии, преференции участникам ВЭД Эмбарго на поставку товаров и услуг Определение валютного курса Валютные ограничения	Координация и контроль за ВЭД российских и иностранных лиц Формирование и реализация региональных программ ВЭД Регулирование местных налогов участникам ВЭД Формирование отраслевой специализации региона Выявление региональных конкурентных преимуществ в ВЭД и стимулирование их развития Предоставление гарантий и льгот участникам ВЭД Создание страховых и залоговых фондов в сфере ВЭД для привлечения иностранных кредитов и займов Региональные гарантии инвестиций	Заключение внешне-экономических договоров Создание совместных предприятий Определение объемов, цен и условий поставки товаров и услуг (кроме специально регулируемых государством) Разработка и реализация инвестиционных проектов

Окончание табл. 23.3

Сфера регулирования	Уровень регулирования		
	федеральный	региональный	предприятия
О Т В Е Т С Т В Е Н Н О С Т Ь	<p>За макроэкономические пропорции</p> <p>Поддержку интересов отраслей, регионов и хозяйствующих субъектов на мировом рынке</p> <p>Своевременное реагирование законодательной базы валютной, ценовой, инвестиционной политики на изменения мировой конъюнктуры</p> <p>Обеспечение национальной экономической безопасности</p> <p>Отток финансовых ресурсов участников ВЭД</p>	<p>За эффективное использование воспроизводственного потенциала региона, финансовых, производственных, природных, трудовых ресурсов</p> <p>Поддержание пропорций регионального воспроизводства</p> <p>Экологическую безопасность международных программ и проектов</p>	<p>За соблюдение законодательной и нормативной правовой базы для участников ВЭД</p> <p>Имущественная и финансовая ответственность</p> <p>за результаты ВЭД</p> <p>За своевременное и полное отчисление налогов, сборов и пошлин</p>
Э Ф Ф Е К Т И В Н О С Т Ь	<p>Расширение участия в МРТ</p> <p>Выход на новые мировые рынки</p> <p>Совершенствование структуры экспортно-импортных операций</p> <p>Рост доходов бюджета от ВЭД</p> <p>Увеличение занятости и доходов населения за счет развития экспортноориентированных производств и развития всех видов ВЭД</p> <p>Повышение технического уровня производства</p> <p>Создание конкурентоспособной национальной экономики</p>	<p>Создание эффективных внешнеэкономических связей</p> <p>Степень реализации программ и проектов комплексного регионального развития</p> <p>Объем привлеченных иностранных инвестиций и отдача от их использования</p> <p>Рост уровня доходов и качества жизни населения</p>	<p>Рост объемов производства и реализации продукции и услуг</p> <p>Повышение доходов участников производства</p> <p>Освоение новых технологий</p> <p>Повышение качества товаров и услуг</p> <p>Сокращение затрат на производство и реализацию экспортной продукции</p> <p>Рост доходов российских участников совместных предприятий</p> <p>Повышение конкурентоспособности товаров и услуг</p>

4. Целевая функция системы государственного регулирования ВЭД

Одной из важнейших характеристик и составляющих государственного регулирования ВЭД является его целевая направленность, приобретающая определяющее значение в условиях трансформационных преобразований в российской экономике. При этом учитывая, что внешнеэкономическая сфера является органичной частью экономики государства, под воздействием внешнеэкономического фактора общая стратегическая цель социально-экономического развития страны преобразуется во внешнеэкономический интерес и стратегическую цель развития внешнеэкономической сферы.

В данном контексте необходимо определить соотношение понятий «интерес» и «цель». По этому поводу в научной литературе нет единой точки зрения. С позиции одних авторов интерес представляется целевой функцией системы, т.е. содержание интереса и цели совпадает; по мнению других авторов, интерес отражает наличие настоятельных потребностей.

В официальных документах интерес и целевая функция системы отождествляются. Так, в Концепции национальной безопасности РФ (от 10 января 2000 г.) под национальными интересами понимается «совокупность сбалансированных интересов личности, общества и государства в экономической, внутривнутриполитической, международной, информационной, военной, экологической и других сферах, носящих долгосрочный характер и определяющих основные цели, стратегические и текущие задачи внутренней и внешней политики государства».

В Стратегии социально-экономического развития РФ до 2010 г. ставится общая стратегическая цель — «превращение страны в динамично развивающуюся экономическую державу, обеспечивающую рост уровня жизни, сохранение и развитие человеческого потенциала; повышение эффективности и конкурентоспособности экономики».

Эта цель достигается и при посредничестве внешнеэкономического взаимодействия, преобразуясь во внешнеэкономический интерес Российской Федерации — «эффективная интеграция страны в мировую экономику». Реализация этой глобальной цели развития внешнеэкономического сектора предполагает реализацию целей второго, третьего и прочих уровней (рис. 23.2).

«Дерево целей» внешнеэкономической национальной стратегии РФ (рис. 23.2) построено на основе анализа и авторской систематизации положений официальных документов РФ, в рамках которых очерчены национальные стратегические и тактические интересы. К ним относятся, в частности:

- ежегодные послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ 1998–2003 гг.;
- Государственная стратегия экономической безопасности РФ 1996 г.;
- Концепция национальной безопасности Российской Федерации 2000 г.;
- Концепция внешней политики РФ 2001 г.;
- Программа социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу 2002–2004 гг. Г. Грефа.

Особенностью действующей национальной внешнеэкономической стратегии, несмотря на актуальность стоящих перед страной во внешнеэкономической сфере задач, является отсутствие комплексности и иерархичности реализации поставленных целей, абстрактность принципов и направлений их достижения. В результате возникает необходимость разработки эффективной национальной внешнеэкономической стратегии на базе следующих методологических принципов:

1) *научного подхода* к обоснованию эффективности внешнеэкономической стратегии страны:

а) социальной — достижение выгоды большинства граждан России;

б) экономической — устойчивое развитие, т.е. сохранение постоянного неубывающего темпа роста эффективности использования внешнеэкономического потенциала;

в) адаптационной — международный престиж и равенство с другими участниками мирохозяйственного взаимодействия;

2) *комплексности* решаемых задач (проблем) — выделение их во всех областях ВЭД и смежных с ней: внешняя торговля, валютно-кредитные операции, производственно-инвестиционное сотрудничество, научно-техническое сотрудничество, институциональная сфера и т.п.;

3) *системности* в принятии решений и мер по ним — выработка принципов государственного регулирования различных видов и форм ВЭД в сочетании с непротиворечащими этим принципам и критериям эффективности инструментами экономического, а в отдельных случаях административного характера;

4) *прогнозирования* получаемого результата и его сопоставления с предполагаемым эффектом, что может осуществляться с использованием различных экономико-математических методов и моделей, имеющих количественные и (или) качественные составляющие (например, корреляционно-регрессионный анализ воздействия какого-либо инструмента на прирост внешнеторгового оборота; метод экспертных оценок Дельфи и т.п.). Таким образом, одновременно с прогнозированием ожидаемого результата оценивается его социальная, экономическая и адаптационная эффективность.

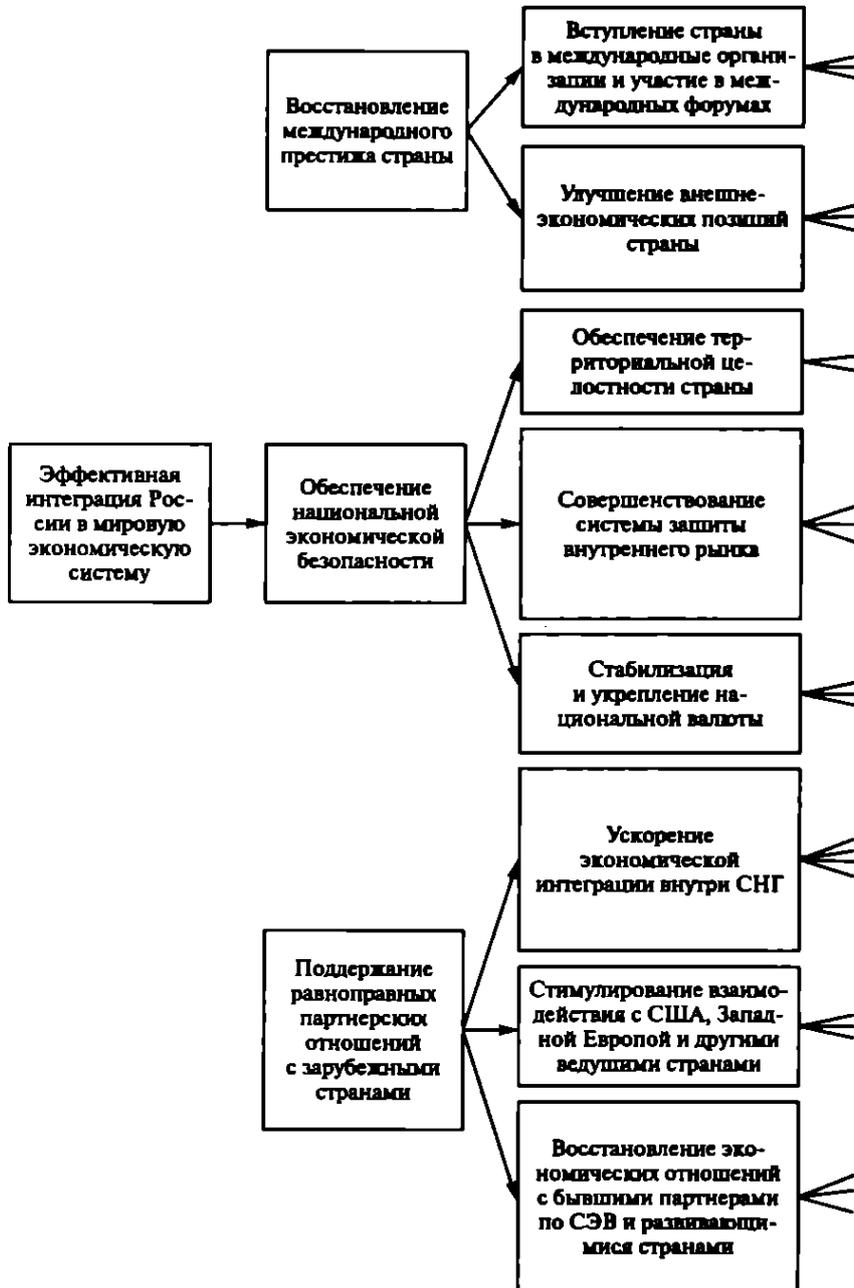


Рис. 23.2. Схема внешнеэкономических интересов



Российской Федерации: фрагмент «дерева целей»

5. Внешнеэкономическая политика государства и ее составляющие

Внешнеэкономическая политика (ВЭП) государства представляет собой целенаправленную и комплексную программу действий законодательной и исполнительной властей по развитию и повышению эффективности внешнеэкономических связей страны.

Разработка ВЭП государства должна осуществляться на основе анализа и учета ряда внутренних и внешних факторов.

К группе основных *внутренних факторов* следует отнести:

- уровень развития и структуру производительных сил страны;
- состояние природных ресурсов и климатические условия;
- количественный и структурный баланс внутреннего производства и потребления;
- валютно-финансовое положение страны;
- количественный и профессиональный состав экономически активного населения.

Анализ перечисленных внутренних факторов дает все основания для формирования самых общих принципов ВЭП по следующим структурным направлениям:

- а) экспортная политика, включая нормы, регулирующие экономическое и техническое сотрудничество;
- б) импортная политика;
- в) валютное регулирование;
- г) принципы внутреннего финансирования экспортных и импортных операций;
- д) регулирование внешнего финансирования экспортных и импортных операций;
- е) регулирование российских инвестиций за рубежом.

На региональном уровне принципы общего уровня ВЭП корректируются с учетом конкретных правовых и экономических условий взаимодействия Российской Федерации и ее субъектов.

Кроме того, действуют и *внешние факторы*, к важнейшим из которых относятся:

- глобализация мировой экономики, приводящая к расслоению стран на «золотой миллиард» и «нищие миллиарды»;
- тенденция либерализации международной торговли и роста степени открытости стран;
- поляризация мирового экономического пространства, доминирование в нем триады;
- функционирование региональных интеграционных группировок;
- регулирующая роль международных организаций и др.

Внешние факторы учитываются в принципах взаимодействия Российской Федерации с каждой конкретной страной:

- во взаимодополняемости экономики России и экономики рассматриваемой страны;
 - в уровне развития производительных сил страны и их структуре;
 - экономической и социально-политической ситуации в стране-партнере;
 - объеме и структуре внутреннего производства и потребления;
 - состоянии платежного баланса рассматриваемой страны;
 - особенностях финансово-кредитных отношений Российской Федерации с этой страной;
 - особенностях правового регулирования ВЭД страны-партнера.
- Основными *принципами ВЭП* являются:
- независимость;
 - открытость;
 - равноправие;
 - признание приоритета международных договоров.

Структурообразующими элементами ВЭП РФ, образующими единую систему воздействия государства на различные виды ВЭД, выступают:

а) *внешнеторговая политика* — целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами для:

- обеспечения доступа национальных субъектов к мировым рынкам с целью удовлетворения потребностей страны в необходимых ресурсах и товарах;
- изменения масштабов и структуры экспорта и импорта товаров и услуг;
- оказания политической, финансовой, информационной поддержки в продвижении товаров и услуг на мировые рынки;
- защиты национальных производителей от иностранной конкуренции;
- поддержания равновесия платежного баланса;

б) *валютно-кредитная политика* — совокупность долгосрочных (структурная) и краткосрочных (текущая) мер, направленных на создание нормальных условий функционирования национальной валютной системы;

в) *внешняя инвестиционная политика*, представленная совокупностью нормативных правовых актов и инструментов государственного воздействия на экспортно-импортные потоки инвестиций с целью их эффективного использования во внутреннем социально-экономическом развитии страны;

г) *научно-техническая политика*, ориентированная на создание благоприятных условий взаимодействия субъектов различных стран в сфере научно-технического и инновационного сотрудничества;

д) *миграционная политика*, представляющая собой целенаправленное воздействие государства на эмиграцию и иммиграцию рабочей силы для установления баланса в демографической сфере.

Основные направления развития внешнеэкономической политики Российской Федерации в современных условиях:

а) либерализация ВЭД путем дальнейшего расширения состава субъектов ВЭД и сокращение неэкономических методов регулирования (постановление Совмина РФ от 2 ноября 1993 г. № 1102 «О мерах по либерализации ВЭД»);

б) переход в основном на тарифные методы регулирования ВЭД (Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» с изм. 2001 г.);

в) ограниченное использование нетарифных методов регулирования экспорта, применяемых к стратегически важным сырьевым товарам, продукции военного и двойного назначения;

г) совершенствование импортного тарифа как средства оптимизации импорта и защиты внутреннего рынка (реформа импортного таможенного тарифа 2001–2003 гг.);

д) реструктуризация внешнего долга с целью облегчения платежного баланса страны и обеспечение более благоприятных условий обслуживания долга;

е) поощрение иностранных инвестиций (Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»);

ж) организация системы валютного контроля (Закон РФ от 9 октября 1992 г. № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле» с изм. и доп.);

з) оптимизация условий, объемов и направлений экономического и технического сотрудничества Российской Федерации с зарубежными странами;

и) углубление сотрудничества Российской Федерации с мировыми экономическими центрами и организациями, в частности с ГАТТ/ВТО, МВФ и др.

Эффективная ВЭП страны должна быть направлена на реализацию:

- преобразующей роли государства, вырабатывающего политику развития отраслей, регионов, которой подчинена ВЭП, включая инструментарий таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, а также движения инвестиционных потоков;

- структурной перестройки ВЭД фирм и предприятий для органического вписывания внешнеторговых операций в хозяйственную деятельность при исключении фактора внешней торговли как приоритета в определении хозяйственной стратегии и тактики развития хозяйствующего субъекта;

- четкого распределения и разграничения полномочий реализации ВЭП как между органами и соответствующими ведомствами, так и на уровне регионов и центра;
- ВЭП как важной составляющей внешней политики государства, которая должна быть направлена на создание благоприятных условий для экспортной экспансии российских производителей на новых рынках товаров и услуг с ориентированием их на выпуск наукоемкой, технологически передовой продукции.

Вопросы для самопроверки

1. Опишите эволюцию роли государства в экономике нашей страны.
2. Какие функции выполняет государство в экономике?
3. Какие факторы определяют государственное вмешательство в экономические процессы?
4. Назовите субъекты и объекты государственного регулирования экономики.
5. В чем специфика экономических и административных инструментов государственного регулирования?
6. Охарактеризуйте модели внешнеэкономических отношений страны и типы государственного вмешательства.
7. В чем сущность государственного регулирования ВЭД?
8. Какие функции реализует государство при регулировании внешнеэкономических отношений страны?
9. Охарактеризуйте структуру механизма государственного регулирования ВЭД.
10. В чем сущность механизма целеобразования в ВЭД?
11. Дайте определение экономического механизма и механизма управления ВЭД.
12. Охарактеризуйте уровни согласования интересов, прав и ответственности субъектов внешнеэкономического комплекса.
13. Определите во взаимосвязи сущность категорий «интерес», «цель», «потребность».
14. Охарактеризуйте общую стратегическую цель Российской Федерации и ее внешнеэкономические цели.
15. В каких документах формулируются внешнеэкономические цели Российской Федерации?
16. В чем сущность ВЭП государства?
17. Какие внутренние и внешние факторы определяют содержание ВЭП страны?
18. Назовите принципы и направления ВЭП.
19. Каким критериям должна отвечать эффективная ВЭП?

Глава 24. Субъекты государственного регулирования и управления ВЭД в Российской Федерации и их функции

1. Классификация субъектов государственного регулирования и управления ВЭД в Российской Федерации
- 2. Система управления ВЭД на федеральном уровне и функции ее институтов
- 3. Система регулирования и управления ВЭД на региональном уровне
- 4. Общественные организации, содействующие развитию ВЭД, и направления их деятельности

1. Классификация субъектов государственного регулирования и управления ВЭД в Российской Федерации

Процесс управления предполагает его организацию, т.е. создание определенной структуры органов управления, разграничение их полномочий, прав, обязанностей и ответственности, соподчиненность и взаимодействие с целью повышения эффективности ВЭД.

Основы государственного устройства Российской Федерации, системы управления, охватывающей общегосударственный, функционально-отраслевой и территориальный уровни, в том числе и ВЭД, заложены Конституцией РФ.

Однако в системе регулирования можно выделить еще два уровня — предприятий, непосредственно осуществляющих ВЭД, и общественных объединений, оказывающих помощь участникам ВЭД, взаимодействующих с государственными органами власти. Авторское представление об институционально-организационной структуре механизма регулирования и управления ВЭД в Российской Федерации отражено на рис. 24.1.

2. Система управления ВЭД на федеральном уровне и функции ее институтов

Система органов государственной власти, предусмотренная Конституцией РФ, включает три ветви власти: законодательную, исполнительную и судебную.

Законодательная власть в Российской Федерации осуществляется в лице Федерального Собрания (Парламента РФ), которое является представительным и законодательным органом и состоит из двух палат: Совета Федерации и Государственной Думы. К ведению законодательной власти наряду с другими вопросами относится принятие законов, в том числе во внешнеэкономической сфере, обязательных к применению на всей территории Российской Федерации, а также назначение на долж-

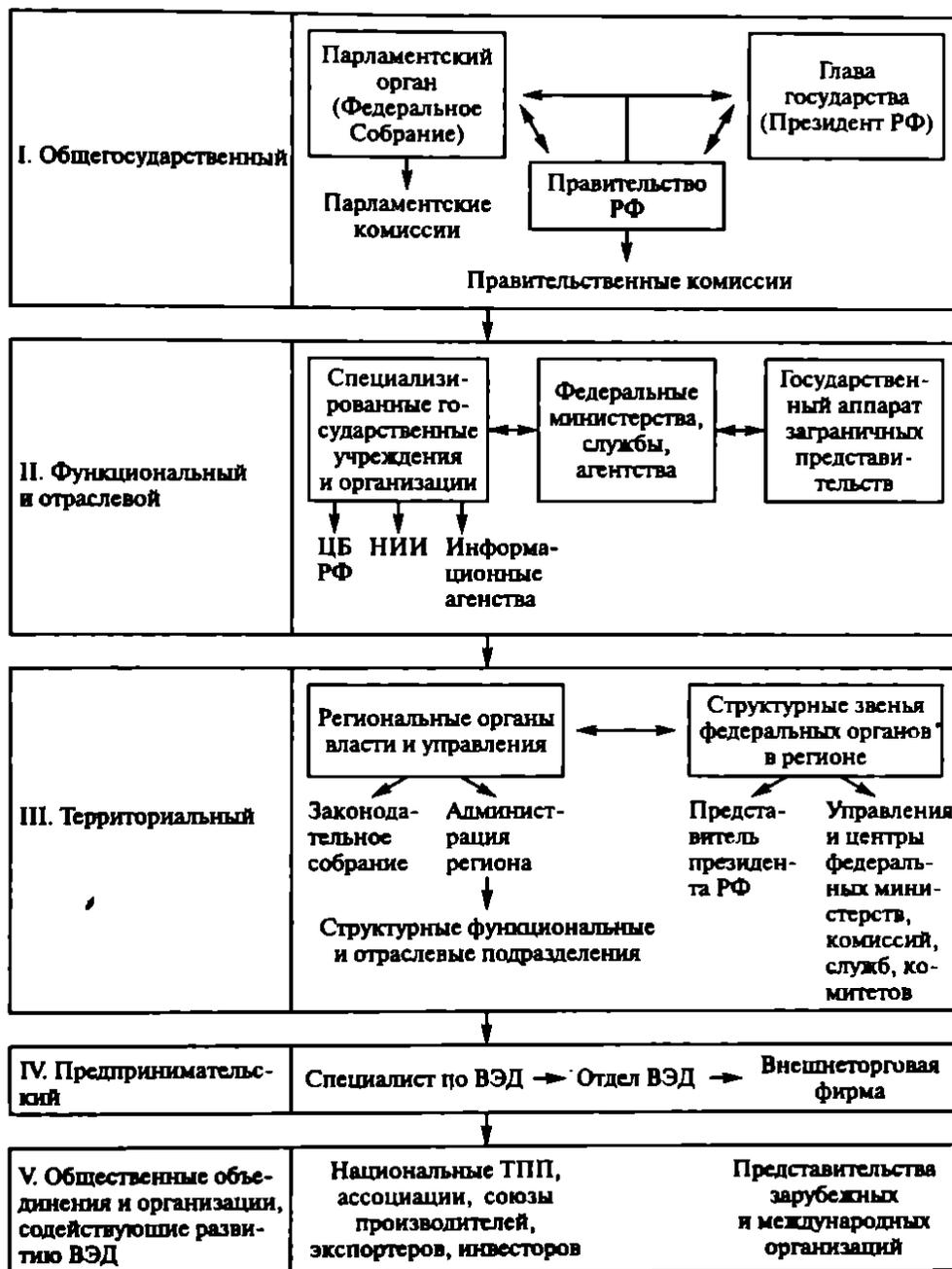


Рис. 24.1. Схема институционально-организационной структуры механизма государственного управления и регулирования ВЭД в Российской Федерации

ность руководителей Правительства, Центрального банка РФ и решение других вопросов.

Высшая *судебная власть* в России осуществляется Конституционным Судом, Верховным Судом и Высшим Арбитражным Судом РФ. В целом судебная система нашей страны устанавливается Конституцией РФ и Федеральным Конституционным Судом. Основное назначение судебной системы применительно к сфере ВЭД — защита прав и охраняемых законом интересов предприятий и предпринимателей, причем не только отечественных, но и зарубежных. Преимущества судебного порядка защиты очевидны. Суд независим и подчиняется только закону.

Наиболее разнообразной системой специализированных органов государственной власти, принимающих участие в управлении ВЭД в России, обладает исполнительная ветвь, возглавляемая Президентом и Правительством РФ.

В соответствии с законодательством *Президент РФ* в области управления и регулирования ВЭД может:

- осуществлять общее руководство государственной ВЭП (в частности, подписывать законы и издавать указы по ключевым ее направлениям);
 - подписывать международные соглашения, представлять Россию на соответствующих международных форумах;
 - регулировать военно-техническое сотрудничество;
 - определять условия экспорта драгоценных камней, металлов, расщепляющихся материалов.

Структура федеральных органов исполнительной власти утверждается Указом Президента РФ и состоит из двух уровней: Правительства РФ и федеральных органов исполнительной власти (федеральных министерств и иных федеральных органов исполнительной власти — государственных комитетов, комитетов, федеральных служб, департаментов и др.).

Правительство РФ во внешнеэкономической сфере выполняет следующие функции:

- проводит в стране единую ВЭП, осуществляет разработку соответствующих программ;
- участвует в организации и проведении международных переговоров;
 - 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 массированного импорта;
- разрабатывает и осуществляет мероприятия по реализации указов Президента РФ.

В управлении ВЭД России наибольшее значение имеют Министерство экономического развития и торговли РФ, Министерство финансов РФ, Министерство по налогам и сборам РФ, Центральный банк РФ, Государственный таможенный комитет РФ, Государственный комитет по стандартизации и метрологии РФ.

Министерство экономического развития и торговли РФ, созданное Указом Президента РФ от 17 мая 2000 г. № 867 «О структуре федеральных органов исполнительной власти» на основе упраздненных Министерства экономики и Министерства торговли.

На Министерство экономического развития и торговли РФ возложены координация и регулирование ВЭД как части общих отношений с иностранными государствами, а также координация деятельности федеральных органов исполнительной власти в области внутренней торговли, общественного питания и туризма.

Основными задачами Минэкономразвития России в области регулирования ВЭД являются:

- 1) разработка предложений по государственной ВЭП Российской Федерации и ее реализация, осуществление государственного регулирования ВЭД;
- 2) участие в реализации государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации, разработке и осуществлении мер по предотвращению угрозы экономической и продовольственной безопасности страны, а также мер по защите экономических интересов Российской Федерации, ее субъектов, российских участников ВЭД, отечественных товаропроизводителей и потребителей на внешнем и внутреннем рынках;
- 3) координация и контроль внешнеторговой деятельности по вопросам совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов;
- 4) обеспечение благоприятных условий для доступа и увеличения объемов экспорта российских товаров и услуг на внешний рынок, включая разработку и реализацию мер по обеспечению эффективной интеграции экономики Российской Федерации в мировую экономику;
- 5) разработка предложений о заключении международных договоров Российской Федерации по вопросам внешнеэкономических связей, обеспечение выполнения обязательств российской стороны по этим договорам и осуществления вытекающих из них прав российской стороны, а также наблюдение за выполнением другими участниками договоров их обязательств;

6) содействие привлечению иностранных инвестиций, участие в разработке и реализации механизма регулирования валютно-кредитных отношений с иностранными государствами;

7) организация научного и информационно-аналитического обеспечения в области внешнеторговой деятельности, торгово-экономических связей с иностранными государствами и внутренней торговли;

8) разработка основных направлений государственной политики в отношении государств — участников Содружества Независимых Государств, обеспечение стратегического курса Российской Федерации на развитие всестороннего сотрудничества с этими государствами;

9) содействие формированию Союзного государства, Таможенного союза государств — участников Содружества Независимых Государств (СНГ), Евразийского экономического сообщества, а также зоны свободной торговли и единого экономического пространства в рамках СНГ;

10) взаимодействие с органами СНГ, Союзного государства, интеграционного объединения государств — участников Договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях, других межгосударственных объединений, созданных в рамках СНГ;

11) разработка предложений по формированию единой государственной политики в области экспортного контроля и ее реализации;

12) осуществление контроля за соблюдением российскими участниками ВЭД законодательных и иных нормативных правовых актов в области экспортного контроля;

13) участие в осуществлении контроля за полнотой поступления в установленном порядке средств в иностранной валюте по ВЭО;

14) содействие в продвижении туристического продукта на внутреннем и мировом туристических рынках.

Министерство финансов РФ обеспечивает проведение единой финансовой, бюджетной, налоговой и валютной политики в Российской Федерации. В функции Минфина России в части регулирования внешнеэкономической сферы входит:

- внесение в Правительство РФ предложений об изменении ставок импортных и экспортных таможенных пошлин;

- регулирование (совместно с Министерством по налогам и сборам РФ) системы налогообложения, в том числе при осуществлении ВЭД;

- разработка методических основ составления платежного баланса;

- разработка и реализация единой политики формирования структуры государственных заимствований;

- проведение совместно с Центральным банком РФ операций по обслуживанию государственного внутреннего и внешнего долга страны;
 - управление государственным внутренним и внешним долгом Российской Федерации, осуществление необходимых мер по совершенствованию его структуры и оптимизации расходов по его обслуживанию;
 - осуществление по поручению Правительства РФ сотрудничества с международными финансовыми организациями, проведение с ними в установленном порядке переговоров и консультаций по вопросам финансовой политики и заключения кредитных соглашений;
 - подготовка предложений по совершенствованию валютных, финансовых, кредитных и таможенных отношений с иностранными государствами;
 - разработка совместно с Минэкономразвития России проектов программ государственных внешних заимствований Российской Федерации, организация работы по привлечению в экономику страны иностранных кредитов;
 - участие в подготовке проектов межправительственных и межгосударственных договоров в области финансовых, кредитных и валютных отношений;
 - участие в работе по возврату кредитов, предоставленных Российской Федерацией и СССР иностранным государствам;
 - осуществление необходимых мер по выполнению обязательств Российской Федерации по кредитным соглашениям с иностранными государствами и международными финансовыми организациями.
- Федеральная налоговая служба РФ* осуществляет:
- контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов, сборов других обязательных платежей налогоплательщиками — участниками ВЭД;
 - учет налогоплательщиков;
 - государственную регистрацию юридических лиц посредством внесения в Единый государственный реестр сведений о создании, реорганизации и ликвидации юридических лиц, а также иных сведений о юридических лицах в соответствии с законодательством Российской Федерации;
 - участие в разработке и осуществлении налоговой политики с целью обеспечения своевременного поступления в соответствующий бюджет и государственные внебюджетные фонды налогов, сборов и других обязательных платежей в полном объеме;
 - возврат или зачет излишне уплаченных или излишне взысканных сумм налогов и сборов, а также пеней и штрафов;

- валютный контроль за соответствием проводимых валютных операций законодательству Российской Федерации, за исключением валютных операций кредитных организаций, и наличием необходимых для этого лицензий и разрешений;

- подготовку предложений по совершенствованию налоговой политики, планированию налоговых поступлений, развитию налогового законодательства в Российской Федерации, а также валютного законодательства и законодательства в области производства и оборота этилового спирта, спиртосодержащей, алкогольной и табачной продукции;

- участие в переговорах о заключении межправительственных соглашений об избежании двойного налогообложения доходов и имущества и реализацию указанных соглашений.

Центральный банк РФ (Банк России) независим от распорядительных и исполнительных органов государственной власти и в своей деятельности руководствуется Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и другими законодательными актами.

Основные задачи Банка России:

- регулирование денежного обращения;
- обеспечение устойчивости рубля, единой федеральной денежно-кредитной политики;
- организация расчетов и кассового обслуживания;
- защита интересов вкладчиков, банков;
- надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждений;
- осуществление операций по ВЭД.

ВЭД Банка России сводится к тому, что он представляет интересы страны в центральных банках других стран, международных банках и иных финансово-кредитных организациях при условии осуществления сотрудничества на уровне центральных банков, выдает лицензии на осуществление коммерческими банками операций в иностранной валюте и на открытие представительств иностранных банков и иных финансово-кредитных учреждений на территории РФ. Кроме того, Центральный банк РФ управляет официальными золотовалютными резервами Российской Федерации, определяет и публикует официальный курс рубля к денежным единицам других государств. Банк России вправе осуществлять любые операции в иностранной валюте в России и за границей, которые соответствуют законодательству РФ и приняты в международной банковской практике.

*Государственный таможенный комитет РФ (ГТК)*¹ — центральный правоохранительный орган в сфере ВЭД, участвующий в разработке и

¹ В настоящее время — Федеральная таможенная служба РФ.

реализации таможенной политики страны. ГТК (совместно с таможенными органами Российской Федерации) выполняет следующие основные функции:

- обеспечивает в пределах своей компетенции экономическую безопасность, защищает экономические интересы России;
- обеспечивает соблюдение законодательства, ведет борьбу с контрабандой, нарушениями таможенных правил и налогового законодательства, относящегося к товарам, перемещаемым через таможенную границу Российской Федерации;
- применяет средства таможенного регулирования торгово-экономических отношений, взимает таможенные пошлины, налоги и иные таможенные платежи;
- осуществляет и совершенствует таможенный контроль и таможенное оформление, создает условия, способствующие ускорению товарооборота через таможенную границу Российской Федерации;
- ведет таможенную статистику внешней торговли и товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности;
- обеспечивает выполнение международных обязательств Российской Федерации в части, касающейся таможенного дела, участвует в разработке международных договоров РФ, затрагивающих таможенное дело; осуществляет сотрудничество с таможенными и иными компетентными органами иностранных государств, международных организаций, занимающихся вопросами таможенного дела;
- выполняет другие функции в организации таможенного дела в России.

В целом система управления таможенным делом определяется Таможенным кодексом РФ и включает три уровня: Государственный таможенный комитет РФ, региональные таможенные управления и таможни. В настоящее время в России действуют 11 региональных таможенных управлений и свыше 500 таможенных учреждений (свыше 120 таможен и более 400 таможенных постов).

Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии РФ. Главной целью его работы является обеспечение прав потребителей на безопасность потребляемой продукции. В связи с этим Госстандарт осуществляет функцию надзора и контроля за продукцией, поступающей на российский рынок, на предмет ее соответствия российским и международным стандартам качества и безопасности посредством:

- разработки и утверждения национальных стандартов, знака соответствия;

- выдачи сертификатов соответствия, ведения единого реестра выданных сертификатов;

- аккредитации испытательных лабораторий (центров), осуществляющих процедуру обязательной сертификации по различным схемам.

В рамках своей компетенции безопасность продукции обеспечивают также Государственный санитарно-эпидемиологический надзор при Министерстве здравоохранения РФ; Департамент ветеринарии, Государственная служба по карантину растений при Министерстве сельского хозяйства РФ.

Определенное значение в регулировании и управлении ВЭД на уровне государства имеют также другие органы федеральной исполнительной власти (каждый применительно к своим функциям):

- Министерство иностранных дел РФ;
- Министерство по антимонопольной политике РФ;
- другие федеральные министерства и иные федеральные органы исполнительной власти.

Складывающаяся в настоящее время в России система органов государственного управления ВЭД призвана обеспечить выполнение единой государственной политики в этой области. В соответствии с проводимой в стране административной реформой изменяется структура федеральных органов исполнительной власти, их компетенция и функциональная направленность.

В частности, в соответствии с Указом Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти»:

- сохранены: Министерство экономического развития и торговли РФ, Министерство финансов РФ, Министерство иностранных дел РФ; ЦБ РФ;

- упразднены: Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства РФ, Министерство промышленности, науки и технологий РФ;

- образованы: Министерство промышленности и энергетики РФ, Министерство образования и науки РФ; Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору;

- преобразованы: ГТК РФ в Федеральную таможенную службу при Минэкономразвития России; Министерство по налогам и сборам РФ в Федеральную налоговую службу при Минфине России; Государственный комитет по стандартизации и метрологии — в Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии при Министерстве промышленности и энергетики РФ.

3. Система регулирования и управления ВЭД на региональном уровне

После отмены монополии на ВЭС в 1991 г., а также в рамках проведения принципа реального федерализма повышается значение территориального уровня, который подразделяется на:

- 1) представительства общегосударственных органов власти;
- 2) представительства функциональных и отраслевых органов власти;
- 3) собственно региональные органы власти;
- 4) региональные подразделения общественных организаций, содействующих развитию ВЭД;
- 5) представительства международных организаций.

Общегосударственные органы власти в регионе получили свое отражение в образовании аппарата Полномочного представителя Президента РФ в федеральных округах. Такая структура была введена в 2000 г. в связи с образованием семи федеральных округов. Положение о Полномочном представителе Президента РФ в федеральном округе утверждено Указом Президента РФ от 13 мая 2000 г. № 849 (с изм. от 21 июня, 9 сентября 2000 г., 30 января 2001 г.).

В соответствии с этим Положением Полномочный представитель Президента РФ в федеральном округе (далее — Полномочный представитель) является должностным лицом, обеспечивает реализацию конституционных полномочий главы государства в пределах соответствующего федерального округа, осуществляет следующие функции:

- разрабатывает совместно с межрегиональными ассоциациями экономического взаимодействия субъектов Федерации программы социально-экономического развития территорий в пределах федерального округа;
- организует контроль за исполнением федеральных законов, указов и распоряжений Президента РФ, постановлений и распоряжений Правительства РФ, за реализацией федеральных программ в федеральном округе;
- согласовывает проекты решений федеральных органов государственной власти, затрагивающих интересы федерального округа или субъекта Федерации, находящегося в пределах этого округа;
- вносит Президенту РФ предложения о приостановлении действия актов органов исполнительной власти субъектов Федерации, находящихся в пределах федерального округа, в случае противоречия этих актов Конституции РФ, федеральным законам, международным обязательствам Российской Федерации или нарушения прав и свобод человека и гражданина.

Функциональные и отраслевые органы государственной власти в регионах прежде всего представляет Министерство иностранных дел (МИД России), так как именно на него в соответствии с Положением, утвержденным Указом Президента РФ от 12 марта 1996 г., возложена функция координации международных и внешнеэкономических связей (МиВЭС) субъектов Федерации. МИД России взаимодействует не только с федеральными, но и с органами государственной власти субъектов Федерации, органами местного самоуправления.

Для выполнения этих функций в 1994 г. при МИДе создан *Консультативный совет субъектов РФ по МиВЭС*, основная задача которого — оказание консультативной, информационной и методологической помощи субъектам Федерации. В его функции входит:

- экспертная оценка проектов нормативных документов, регламентирующих МиВЭС субъектов Федерации;
- разработка рекомендаций по повышению эффективности МиВЭС;
- информирование руководящих органов субъектов Федерации по основным направлениям внешней политики России и международного положения в целом, а также вопросам международной деятельности, напрямую затрагивающим интересы российских регионов;
- систематизация, обобщение и распространение позитивного опыта взаимодействия региональных и федеральных органов власти в сфере МиВЭС;
- участие в подготовке и проведении конференций, совещаний и семинаров по проблемам федерализма, в том числе по вопросам взаимодействия федеральных органов власти и органов власти субъектов Федерации в осуществлении международных связей.

Важную роль в координации МиВЭС регионов играют представители МИД в субъектах РФ. В настоящее время функционирует 37 представительств и 20 отделений на местах. В их ведении находятся:

- обеспечение взаимодействия министерства с органами государственной власти субъектов Федерации на территории деятельности представительства;
- взаимодействие с аппаратом Полномочного представителя Президента РФ в федеральном округе по вопросам, входящим в компетенцию представительства;
- взаимодействие с органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными неправительственными организациями при осуществлении ими международных связей;
- осуществление контроля за соблюдением норм международного права и международных обязательств РФ при осуществлении субъектами Федерации своих полномочий в области международных связей;

- оказание информационного и методологического содействия субъектами Федерации в подготовке и осуществлении мероприятий по вопросам международных связей;
- подготовка рекомендаций по развитию международных связей субъектов РФ;
- информирование по поручению Министерства руководителей исполнительных органов субъектов Федерации по основным вопросам внешней политики России;
- изучение опыта субъектов Федерации по использованию эффективных форм и методов деятельности в области международных связей;
- оказание содействия в организации заграничных поездок, делегационного обмена и презентаций, подборе надежных партнеров, продвижении инвестиционных и торгово-экономических проектов;
- создание с участием заинтересованных регионов рабочих групп по межрегиональным и приграничным связям в рамках Межправительственных комиссий по двустороннему сотрудничеству;
- подготовка кадров региональных международников в рамках двухгодичного обучения в Дипломатической академии при МИД РФ.

На основании приказа Минторга России от 9 марта 1999 г. № 114 «О введении в действие Временного Положения об Управлениях уполномоченных Минторга России» (с 2000 г. — Управление уполномоченного Минэкономразвития и торговли) таковые появились в регионах страны.

В функции Управления уполномоченного Минэкономразвития и торговли РФ входит:

- обеспечение мер государственного контроля и регулирования ВЭС в регионе, разработка и реализация мероприятий по защите государственных интересов России на территории субъектов Федерации;
- осуществление государственного нетарифного регулирования, контроля за экспортом и импортом, ведением ВЭД в регионе;
- содействие ВЭД предприятий и организаций в целях повышения эффективности ВЭС, обеспечение скоординированной ВЭД, участие в разработке и реализации инвестиционных проектов, в работе по привлечению государственных и коммерческих кредитов при осуществлении экспорта продукции предприятий региона;
- содействие развитию экспортного потенциала региона, созданию наиболее благоприятных условий для выхода участников ВЭД на внешний рынок в соответствии с действующим законодательством;

- совместная подготовка с другими органами и общественными объединениями регионов и выполнение программ экономического и социального развития региона в части ВЭД, реализация договоров в области МиВЭС;

- участие в разработке концепций и основных направлений внешнеэкономического развития региона, осуществление мероприятий по созданию более благоприятных условий доступа российских товаров, услуг, капиталов и рабочей силы на мировые рынки;

- содействие развитию прогрессивных форм ВЭД, включая создание предприятий с иностранными инвестициями, прибрежной и приграничной торговли;

- организация системы информационного обеспечения участников ВЭД по вопросам продвижения отечественной продукции на зарубежные рынки.

Участники ВЭД обращаются в Управление уполномоченного по следующим вопросам:

- 1) оформление паспорта бартерной сделки;

- 2) оформление единовременной лицензии на экспорт и импорт товаров;

- 3) регистрация контрактов, оформляющих внешнеэкономические сделки, по которым предусмотрена таковая региональным и (или) федеральным законодательством;

- 4) неполучение или недополучение товара, платежа от иностранного партнера. В этих случаях в рамках Управления создается региональная экспертная комиссия по вопросам неполучения или недополучения валютной выручки за экспортный товар или импортного товара, в состав которой входят:

- начальник Управления уполномоченного;

- представитель регионального таможенного управления;

- представитель главного управления ЦБ в регионе;

- представитель региональной ТПП;

- представитель администрации субъекта Федерации в регионе, курирующий МиВЭС.

Региональное таможенное управление выполняет функции, возложенные на ГТК РФ, в рамках определенной территории:

- обеспечивает в пределах своей компетенции экономическую безопасность, защищает экономические интересы Российской Федерации в федеральных округах;

- обеспечивает соблюдение законодательства, ведет борьбу с контрабандой, нарушениями таможенных правил и налогового законодательства, относящегося к товарам, перемещаемым через таможенную границу России на территории действия управления;

- применяет средства таможенного регулирования торгово-экономических отношений, взимает таможенные пошлины, налоги и иные таможенные платежи;
- осуществляет таможенный контроль и таможенное оформление;
- ведет таможенную статистику внешней торговли федерального округа;
- выполняет другие функции в организации таможенного дела и проведении таможенной политики в Российской Федерации.

В целях реализации этих функций при региональных таможенных управлениях создается ряд структурных подразделений, например региональный отдел Государственного научно-информационного вычислительного центра ГТК России (РО ГНИВЦ), который включен в Единую автоматизированную информационную систему (ЕНАИС) ГТК РФ. Основные направления его деятельности:

- сбор и обработка таможенной информации;
- системно-техническое обслуживание средств вычислительной техники;
- обучение кадрового состава;
- развитие коммуникаций в регионе для организации передачи данных.

Важную роль играют региональные таможенные лаборатории, которые выполняют большой объем классификационных, товароведческих, технико-криминалистических, материаловедческих экспертиз товаров, сырья, транспортных средств и документов.

В целях обеспечения полноты сборов акцизов и предотвращения нелегального ввоза и реализации на территории регионов подакцизных товаров создаются региональные акцизные таможенные посты.

В соответствии с приказом ГТК России «О создании подразделений внешних связей в региональных таможенных управлениях» при региональных таможенных управлениях созданы отделы внешних связей, основными задачами которых являются:

- содействие ГТК России, таможенным органам, находящимся в регионе, в реализации межправительственных и межведомственных соглашений и договоренностей по таможенному делу;
- развитие в пределах своей компетенции двустороннего сотрудничества с таможенными органами сопредельных государств;
- внесение предложений в ГТК России по развитию внешних связей управления.

Следующий уровень таможенного регулирования в субъекте Федерации – *таможни*, которые включают таможенные посты, автомобильные, железнодорожные, авиационные и морские пункты пропуска.

Другие функциональные и отраслевые министерства также имеют свои подразделения в субъектах Федерации. Например, Центральный банк — главные управления ЦБ РФ в субъектах Федерации (осуществляют валютный контроль, выдают лицензии на осуществление валютных операций коммерческим банкам); Государственный комитет по стандартизации и метрологии — областные (республиканские) центры стандартизации, сертификации и метрологии; Министерство финансов РФ — отделения Минфина в субъектах Федерации, Министерство по налогам и сборам РФ — областные, республиканские или краевые Министерства по налогам и сборам и т.д.

В регионах России также действуют три ветви власти: законодательная (Законодательное Собрание); исполнительная (в республиках, как правило, Правительство), в областях и краях — администрации); судебная (представлена системой судов). В пределах своих полномочий, определяемых Конституцией РФ, другими законодательными актами, каждая из этих ветвей региональной власти осуществляет контроль и управление деятельностью участников ВЭС на территории области.

Наибольшее значение в управлении ВЭД на уровне региона имеет исполнительная власть. Как правило, при администрациях субъектов РФ действуют специализированные министерства и ведомства, регулирующие ВЭД на данной территории. Среди них:

- министерства внешних связей (например, Кабардино-Балкарская Республика, Татарстан);
- министерства МиВЭС (Свердловская, Оренбургская области);
- министерства экономики и торговли, МиВЭС (Ростовская область);
- департамент по международным связям, внешнеэкономическому и межрегиональному сотрудничеству (Кировская область);
- Управление МиВЭС (Пермская область);
- Комитет по МиВЭС (Ленинградская область) и т.д.

Несмотря на разные названия, указанные региональные органы действуют на основе положений и выполняют примерно одни и те же функции:

- обеспечение реализации единой государственной политики и международного сотрудничества на территории региона;
- проведение анализа и оценка состояния ВЭД, определение тенденций и приоритетов экономического развития;
- подготовка и реализация мер по привлечению отечественных и иностранных инвестиций, организация контактов предприятий региона с инвесторами, проведение инвестиционной политики;

- осуществление программ международного сотрудничества региона с административно-территориальными образованиями иностранных государств и международными организациями;
- экономическое обоснование отдельных доходных и расходных статей регионального бюджета «Международная деятельность и сотрудничество», и подготовка предложений по перечню региональных программ, принимаемых к финансированию из областного бюджета;
- организация и осуществление на территории региона контроля за соблюдением законодательства по ВЭД;
- обеспечение и защита экономических интересов региона, муниципальных образований и российских юридических лиц;
- разработка прогнозных материальных балансов экспорта и импорта по важнейшим видам продукции, прогнозирование ресурсной базы региона;
- разработка концептуальных основ региональной политики в области ВЭД; обеспечение формирования региональной инфраструктуры поддержки и развития экспортного потенциала;
- методическое руководство и координация разработки и реализации федеральных и региональных целевых программ во внешнеэкономической сфере; мониторинг их осуществления;
- подготовка и реализация договоров и соглашений по вопросам международного сотрудничества в области торгово-экономических, научно-технических и культурных связей;
- осуществление связи и координация взаимодействия с посольствами и торговыми представительствами Российской Федерации за рубежом по вопросам сотрудничества региона с территориями иностранных государств;
- обеспечение заинтересованных организаций, иностранных посольств, консульств и торговых представительств информационными материалами о регионе;
- подготовка проектов договоров и других правовых документов по вопросам международного сотрудничества и ВЭД от имени правительства (администрации) региона, а также правовая экспертиза соглашений в области связей с административно-территориальными образованиями иностранных государств;
- осуществление в пределах, установленных действующим законодательством, Договором о разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти РФ и органами государственной власти региона, координации и контроля за внешнеэкономической деятельностью российских и иностранных лиц на территории региона;

- координация деятельности участников МиВЭС и исполнительных органов государственной власти региона в сфере внешней торговли и иностранных инвестиций;
- координация работы по созданию и развитию свободных экономических и таможенных зон на территории региона;
- государственная регистрация предприятий с иностранными инвестициями и их обособленных структурных подразделений на территории региона в установленном действующим законодательством порядке;
- осуществление взаимодействия с федеральными министерствами и ведомствами и их представительствами в регионе по вопросам развития МиВЭС;
- обеспечение взаимодействия с межрегиональными ассоциациями сотрудничества, региональными торгово-промышленными палатами, другими учреждениями по вопросам своей деятельности.

Рассмотрим деятельность регионального Министерства по регулированию ВЭД на примере Ростовской области. С 2003 г. оно называется Министерство экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей. При нем действует Управление по международным и внешнеэкономическим связям (УМиВЭС).

Деятельность УМиВЭС базируется на основных принципах государственного управления в сфере международной и внешнеэкономической политики Российской Федерации.

Управление осуществляет свою деятельность в структуре Администрации Ростовской области с целью максимально эффективного использования возможностей международного и внешнеэкономического сотрудничества для наращивания экономического потенциала области, активизации международных контрактов области и ее вовлечения как субъекта Федерации в сотрудничество с территориально-государственными образованиями других стран, особенно с приграничными регионами и сопредельными государствами, имеющими с ней исторически и экономически тесные связи. Наряду с другими структурными подразделениями администрации области УМиВЭС содействует интеграции производственного, финансового, интеллектуального потенциалов территории, а также ресурсов и возможностей предприятий в сфере международной кооперации, обеспечивает защиту интересов и эффективность осуществления иностранных инвестиций на территории области. В связи с этим основными его функциями являются:

- осуществление программ международного сотрудничества Ростовской области с административно-территориальными образованиями иностранных государств и международными организациями;
- определение рамок и уровня официального дипломатического протокола, а также организация и осуществление контроля за испол-

нением его требований при приеме иностранных делегаций, прибывающих в Ростовскую область с официальными визитами;

- государственная регистрация предприятий с иностранными инвестициями и их обособленных структурных подразделений на территории Ростовской области в установленном действующим законодательством порядке;

- контроль за осуществлением внешнеторговой деятельности в пределах своей компетенции в целях обеспечения соблюдения положений федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации о внешнеторговой деятельности, обеспечения и защиты экономических и политических интересов области, а также защиты экономических интересов муниципальных образований и российских юридических лиц;

- анализ, оценка и прогнозирование внешнеэкономического сектора экономики;

- разработка и реализация региональных программ, направленных на экономический рост области за счет достижения эффективности внешней торговли, оптимизации ее структуры и пропорций, привлечение иностранных инвестиций.

Указанные функции реализуются в рамках трех отделов.

1. Целью деятельности *отдела международного сотрудничества и протокола* является осуществление в установленном порядке связи с правительствами, министерствами, ведомствами, посольствами и торговыми представительствами иностранных государств и МИДом РФ по вопросам регионального сотрудничества с административно-территориальными единицами иностранных государств, а также осуществление связей и координация взаимодействия с посольствами и торговыми представительствами за рубежом по вопросам сотрудничества Ростовской области с административно-территориальными единицами соответствующих стран.

2. *Внешнеэкономический отдел*, во-первых, анализирует состояние внешнеторгового сектора экономики области, выявляет складывающиеся тенденции, дает оценку и прогноз влияния внешнеторговых связей на экономические и социальные процессы в области. Во-вторых, осуществляет сертификацию проектов предприятий области, ориентированных на увеличение экспорта конкурентоспособной продукции, создание производств импортозамещающей продукции, содействует реализации сертифицированных проектов. Тесно взаимодействует с федеральными государственными органами по разработке и реализации федеральных программ развития экспорта России. В-третьих, занимается привлечением иностранных инвестиций, охватывая все этапы, от анализа ситуации с поступлением иностранных инве-

стиций в экономику области до участия в независимых экспертных оценках крупномасштабных инвестиционных проектов, реализуемых на территории области, подготовки заключений по реализации таких проектов, мониторингу инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности области. При проведении этой деятельности отдел взаимодействует с федеральными органами государственного управления по разработке и реализации федеральных программ и мероприятий по стимулированию иностранных инвестиций.

3. *Международно-правовой отдел* осуществляет подготовку предложений по правовой политике и правовую поддержку деятельности администрации области в сфере ВЭС. Проводит обязательную правовую экспертизу региональных инвестиционных проектов с иностранным участием и надзор за деятельностью предприятий с иностранными инвестициями, ведет документальный учет и архив по государственной регистрации таковых.

В регионах могут также создаваться и иные сугубо местные структуры или объединения представительств федеральных органов государственной власти с региональными. Например, в Ростовской области таковым является *Совет по ВЭД при администрации Ростовской области*, куда входят представители администрации, Уполномоченного Минэкономразвития России в Южном федеральном округе, Южного таможенного управления, других министерств, ведомств и организаций.

Цели деятельности Совета — эффективная и равноправная интеграция области в мировую систему хозяйствования, использование преимуществ внешнеэкономического сотрудничества для преодоления кризисных явлений в экономике области и комплексного развития ее потенциала как субъекта Федерации.

Для достижения поставленных целей Совет:

- координирует государственное регулирование ВЭД на территории области (внешняя торговля, привлечение иностранных инвестиций, перемещение капиталов, рабочей силы, результатов интеллектуальной деятельности);
- рассматривает мероприятия и программы по совершенствованию функционирования в области системы государственного регулирования и поддержки ВЭД;
- осуществляет подготовку и рассмотрение предложений по совершенствованию федеральной ВЭП.

Главным направлением деятельности Совета по ВЭД является осуществление регулирования экспорта стратегически важных товаров. Так, только в 2000 г. Совет по ВЭД Ростовской области рассмотрел 374 контракта на экспорт зерновых, масличных культур и продуктов их переработки на общую стоимость свыше 123 млн долл.

4. Общественные организации, содействующие развитию ВЭД, и направления их деятельности

В государствах с развитой рыночной экономикой большую роль играют общественные объединения. Среди них одно из ведущих мест занимают торговые палаты. Первые торговые палаты появились еще в XVI в., их создавали торговцы для содействия производству и ремеслу, выработке общих правил торговли. В большинстве стран мира палаты выступают гарантом торговых правил и обычаев, организаторами хозяйственной жизни, представляют интересы деловых кругов в органах власти.

В мире насчитывается более 100 национальных и сотни тысяч местных торгово-промышленных палат. Крупнейшая международная неправительственная организация деловых кругов — Международная торговая палата, членом которой является Торгово-промышленная палата РФ.

Торгово-промышленная палата (ТПП) РФ, образованная в октябре 1991 г., — негосударственная некоммерческая общественная организация, содействующая всем формам предпринимательства в России, а также развитию разнообразного международного сотрудничества. Ее деятельность регулируется Законом РФ от 7 июля 1993 г. № 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации», подписанным Президентом РФ.

В соответствии с Уставом задачами ТПП в сфере ВЭД являются:

- предоставление и защита прав и интересов российских организаций и предпринимателей, а также фермерских хозяйств по вопросам, связанным с осуществлением хозяйственной деятельности, в том числе и за границей;
- работа в сфере управления инвестиционными, коммерческими и иными предпринимательскими рисками, по обеспечению безопасности предпринимателей, защите инвестиций и оценке деловой репутации хозяйствующих субъектов;
- содействие развитию экспорта российской продукции, оказание практической помощи российским организациям и предпринимателям в установлении деловых связей с иностранными партнерами, проведении операций на внешнем рынке и освоении новых форм международного торгово-экономического и научно-технического сотрудничества;
- установление и развитие связей с иностранными деловыми и общественными кругами;
- участие в работе различных международных организаций, смешанных палат и совместных деловых советов;
- ведение негосударственного реестра российских организаций и предпринимателей, финансовое и экономическое положение которых свидетельствует об их надежности для российских и зарубежных партнеров;

- оказание российским и зарубежным фирмам информационных и консультационных услуг по вопросам организации и ведения предпринимательской деятельности, а также осуществления внешнеэкономических и валютно-финансовых операций;
- удостоверение в соответствии с международной практикой сертификатов происхождения товаров, оформление документов, связанных с экспортом и импортом товаров и услуг, а также других документов, связанных с осуществлением ВЭД;
- освидетельствование обстоятельств форс-мажора в соответствии с условиями внешнеторговых сделок и международных договоров Российской Федерации;
- организация мероприятий по обучению и повышению квалификации российских предпринимателей в сфере ВЭД;
- выдача разрешений на открытие в России представительств иностранных торговых палат, смешанных торговых палат, федераций, ассоциаций и союзов предпринимателей, а также иностранных фирм и организаций.

Реализация этих задач возложена на структурные подразделения ТПП РФ (рис. 24.2).

ТПП РФ является членом МТП, Международного совета по сотрудничеству торгово-промышленных и хозяйственных палат стран СНГ, Балтии, ЦВЕ, представляет интересы России в Международном бюро выставок, в Исполнительном комитете Международного венского совета, а также поддерживает отношения с такими влиятельными международными организациями, как Ассоциация ТПП Европы (Европалата), ЮНКТАД, Всемирный экономический форум, СТЭС, МОТ, с 64 партнерскими организациями в разных странах.

ТПП РФ располагает сетью из 18 внешнеэкономических объединений и предприятий, важнейшими из которых выступают:

АО «Совинцентр» — центр международной торговли и научно-технических связей с зарубежными фирмами. Оказывает более 200 видов услуг коммерческого, делового и бытового характера. Имеет собственную гостиницу, коммерческий банк, помещения под офисы, вычислительный центр, развитую систему современных связей.

АО «Экспоцентр» регулярно организует представительные международные выставки по самой широкой номенклатуре товаров, которые содействуют развитию прямых контактов между российскими участниками ВЭД и зарубежными предпринимателями.

Внеэкономическое объединение «Союзэкспертиза» — специализированное независимое агентство, осуществляющее по заявкам предприятий экспертизу экспортных и импортных товаров как за рубежом, так и в России.

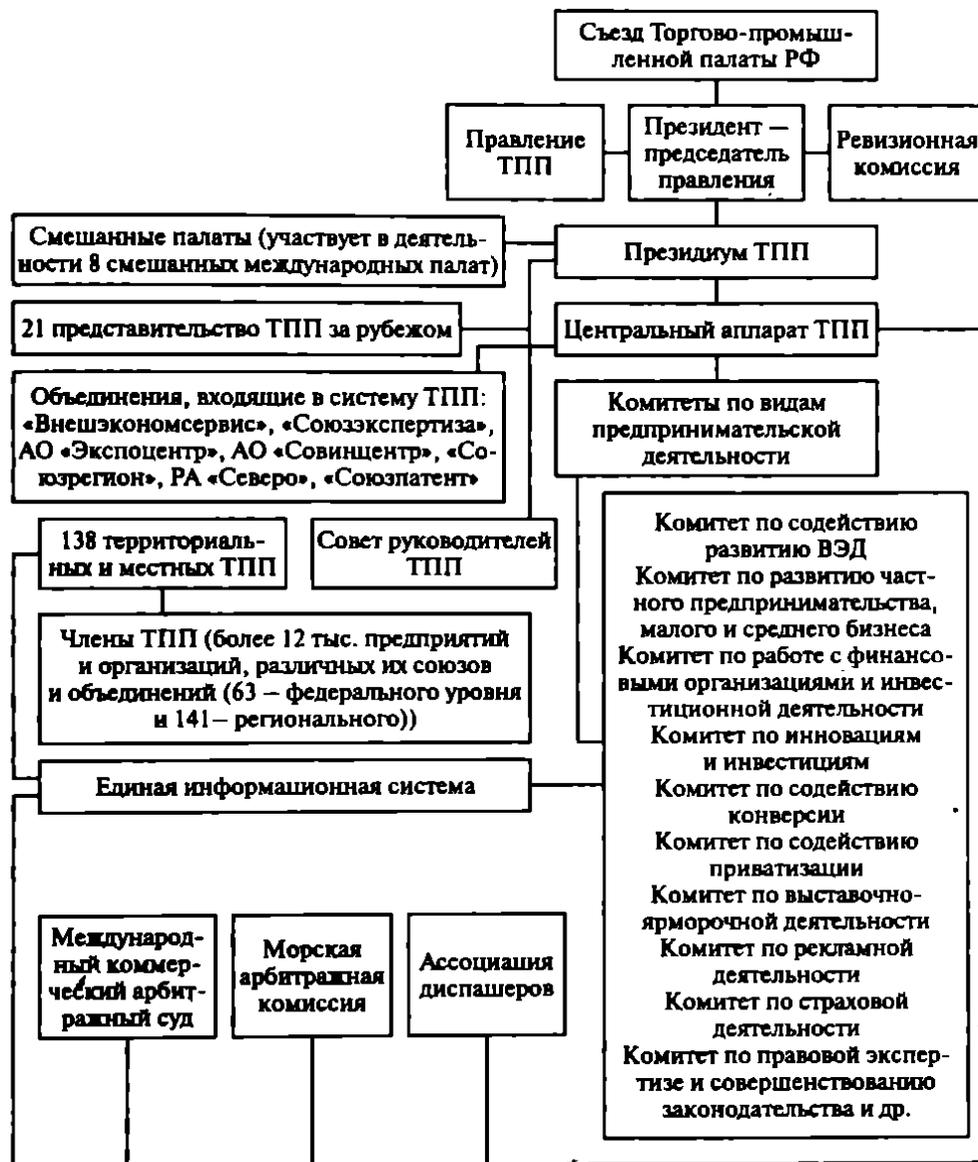


Рис. 24.2. Схема структуры состава ТПП РФ

«Союзпатент» занимается патентованием изобретений, промышленных образцов, регистрацией наименований фирм, товарных знаков. Свыше 50 тысяч патентов, полученных Объединением за рубежом, обеспечивают экспорт отечественных лицензий и наукоемкой продукции. Клиентами «Союзпатента» являются такие зарубежные фирмы, работающие в России, как *Procter&Gamble*, *L'Oreal*, *Du Pont*, *Mannesmann*, *Motorola*,

Pfizer, Siemens, Shell и др. «Союзпатент» является членом Американской ассоциации юристов в области интеллектуальной собственности (AIPLA) и Бюро по борьбе с контрафактной продукцией при МТП.

Внешнеэкономическое рекламное агентство «Соверо» — крупнейшая рекламная организация, располагающая штатом высококвалифицированных специалистов, выполняющая комплекс услуг по подготовке и проведению рекламных кампаний по заказу заинтересованных фирм.

Внешнеэкономическое предприятие «Внешэкономсервис» — деятельность направлена на оказание услуг по поиску покупателей и продавцов; предоставление агентских и посреднических услуг, осуществление экспортно-импортных операций с различными товарами; осуществление поставок технологического оборудования.

Внешнеэкономическое объединение «Союзрегион» — многопрофильная организация, осуществляющая экспорт и импорт сырья, машинотехнической продукции, товаров хозяйственного и культурно-бытового назначения, оказывающая содействие в реконструкции и модернизации промышленных и сельскохозяйственных предприятий, строительстве объектов социально-культурного назначения.

В структуру ТПП РФ входят 87 ТПП субъектов Федерации и 51 местная ТПП.

Деятельность *региональных ТПП* рассмотрим на примере ТПП Ростовской области, которая зарегистрирована 8 июля 1992 г., а 25 марта 1993 г. решением правления президиума ТПП РФ она была принята в ее систему.

В настоящее время ТПП Ростовской области (ТПП РО) — одна из самых крупных в Российской Федерации. В ее состав входит более 600 членов, в их числе как многотысячные коллективы (ОАО «Ростсельмаш», ЗАО «Роствертол», ОАО «Красный котельщик» и др.), так и различные фирмы, представляющие малый и средний бизнес.

Организационная структура ТПП РО схожа со структурой общероссийской ТПП (рис. 24.3).

В рамках ТПП РО действует *Отдел международного сотрудничества*, осуществляющий ряд функций, которые имеют важное значение для развития ВЭД региона. К ним относятся:

- анализ предпринимательской деятельности и экономических факторов, влияющих на развитие ВЭД предприятий;
- оказание содействия предприятиям в расширении экспорта и импорта товаров, услуг и улучшению их структуры;
- изучение конъюнктуры внешнего и внутреннего рынка;
- обеспечение защиты экономических интересов субъектов ВЭД.

ТПП представляет и защищает интересы предпринимателей в органах законодательной и исполнительной власти. В рамках ТПП Рос-

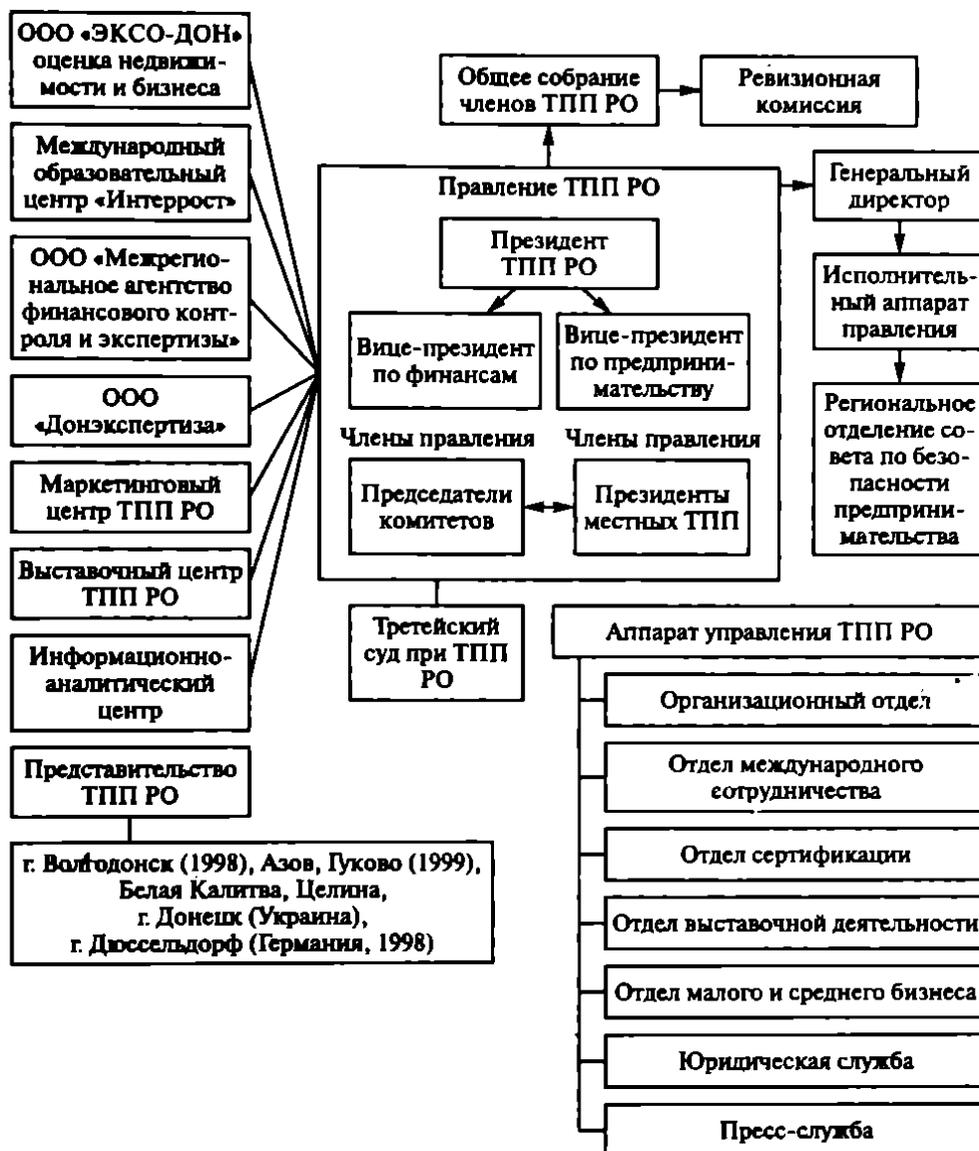


Рис. 24.3. Схема структуры ТПП Ростовской области

товской области подписаны различные соглашения по содействию предпринимательству. Среди них:

- 1) соглашение о сотрудничестве между Ростовским центром стандартизации и метрологии и ТПП РО;
- 2) соглашение о сотрудничестве между Ростовским территориальным антимонопольным управлением РФ и РТПП;

- 3) соглашение о сотрудничестве между РТПП и Ростовской таможней;
- 4) соглашение о сотрудничестве между администрацией Ростовской области и РТПП.

Эти документы регламентируют участие ТПП РО в формировании экономической, налоговой политики, подготовке решений и программ, связанных с поддержкой местных производителей, создание условий для реализации социально значимых инвестиционных проектов, развития ВЭД, повышения экспортного потенциала товаропроизводителей Ростовской области (рис. 24.4).

Таким образом, роль ТПП Ростовской области в развитии ВЭД заключается в объединении предприятий, предпринимателей региона независимо от форм собственности и подчиненности в единую систему для содействия развитию экономики области, ее интегрированию в российскую и мировую хозяйственные системы, формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктур, созданию благоприятных условий для ведения ВЭД, урегулированию отношений предпринимателей с их потенциальными партнерами, всемерному развитию всех видов предпринимательства, торгово-экономических и научно-технических связей предпринимателей региона с предпринимателями зарубежных стран.

В 1992–1995 гг. в Российской Федерации в целях упорядочения выхода на внешний рынок российские предприятия на добровольной основе начали объединяться в *отраслевые союзы и ассоциации производителей и экспортеров*. Таковых в нашей стране насчитывается более 60, действующих под эгидой ТПП РФ, 19 самостоятельных союзов и ассоциаций производителей и экспортеров определенной продукции (например, «Агрохим–Союз», созданный в 1993 г., учрежден 24 предприятиями и организациями, количество членов — 55), Всероссийская ассоциация рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров (создана в 1994 г., учреждена 23 предприятиями и организациями, количество участников — более 50), Зерновой союз (создан в 1994 г., учредители — 11 предприятий и организаций); Ассоциация операторов евразийского рынка мяса птицы (импортеров), созданная в 2001 г., а также Ассоциация внешнеэкономических организаций (АВЭОР), Международная Ассоциация развития свободных экономических зон (СЭЗ).

Их основные задачи:

- координация ценовой политики российских экспортеров;
- представительство и защита общих интересов на мировых рынках;
- создание системы контроля количества, качества и цены экспортных товаров;



Рис. 24.4. Схема сфер деятельности ТПП РО

- участие в разработке российской ВЭД по основным товарным группам;
- сотрудничество в продвижении российской продукции на зарубежные рынки.

На территории субъектов Федерации могут создаваться и самостоятельные общественные объединения. Например, в начале декабря 2002 г. в Ростовской области создана Ассоциация инвесторов Ростовской области, куда вошли 50 крупнейших производственных предприятий федерального значения, представительства и филиалы коммерческих банков, крупные производственные и коммерческие фирмы. По замыслу, Ассоциация должна объединить усилия делового сообщества и исполнительной власти для привлечения в донскую экономику российских и зарубежных инвестиций. Прообразом создаваемого объединения стала Московская международная бизнес-ассоциация, возглавляемая мэром Москвы Юрием Лужковым.

Кроме того, лоббированием интересов как субъектов Федерации при осуществлении МиВЭС, так и непосредственно хозяйствующих субъектов занимаются ассоциации экономического взаимодействия, среди которых:

- 1) Ассоциация территорий Северо-Запада РФ, «Север-Запад» (12 субъектов);
- 2) Ассоциация центральных областей РФ «Центральная Россия» (12 субъектов);
- 3) Ассоциация Центрально-Черноземного региона РФ «Черноземье» (10 субъектов);
- 4) Ассоциация республик и областей Поволжья РФ «Большая Волга» (11 субъектов);
- 5) Ассоциация республик, краев и областей Северного Кавказа РФ «Северный Кавказ» (11 субъектов);
- 6) Ассоциация республик и областей Уральского региона РФ «Большой Урал» (9 субъектов);
- 7) Ассоциация территорий Сибири РФ «Сибирское соглашение» (19 субъектов);
- 8) Ассоциация территорий Дальнего Востока и Забайкалья РФ «Дальний Восток и Забайкалье» (12 субъектов).

Рассмотрим деятельность общественных объединений по развитию МиВЭС регионов на примере Межрегиональной ассоциации «Северный Кавказ» (АСК), созданной 10 марта 1992 г., включающей в себя республики Адыгею, Дагестан, Ингушетию, Кабардино-Балкарскую Республику, Калмыкию, Карачаево-Черкесскую Республику, Северную Осетию, Чечню; Краснодарский и Ставропольский края, Ростовскую область. На правах ассоциированных членов в ее работе прини-

мают участие Абхазия, Крым, Южная Осетия, Луганская область. Таким образом, «Северный Кавказ» — это международная организация.

Одной из важнейших целей АСК является координация согласованных действий участников ВЭД регионов в соответствии с законодательством.

В структуре АСК по мере необходимости формируются координационные группы и советы, в частности Экономический совет, Группа координации взаимной помощи в ВЭД, Группа координации по развитию туризма и курортов и т.д.

На постоянной основе работает *отдел внешнеэкономических связей АСК*, основными функциями которого являются:

- внесение предложений и рекомендаций в федеральные органы регулирования ВЭД, исполнительные и законодательные органы регионов Северного Кавказа;
- взаимодействие по вопросам ВЭД с региональными таможенными управлениями, с ТПП, с выставочными комплексами;
- определение перспективных направлений развития ВЭД Северо-Кавказского региона и участие в разработке Программы социально-экономического и политического развития региона до 2005 г.;
- участие в экспертизе и отборе инвестиционных проектов по программам развития различных отраслей экономики Северного Кавказа;
- участие в организации международных выставок и ярмарок.

В целом главная задача общественных объединений — оперативно принимать решения в сфере ВЭД по следующим направлениям:

- организация ВЭД;
- поддержка предпринимательства;
- защита интересов потребителей;
- создание условий для эффективной ВЭД;
- содействие совершенствованию производственно-технической базы как основы экспортного потенциала;
- подготовка кадров ВЭД и их профессиональная переподготовка;
- организация приграничной торговли и т.п.

Существуют и другие организации, в том числе иностранные (консультативные, контактные и др.), призванные, с одной стороны, содействовать выходу российских участников ВЭД на мировой рынок, с другой — информировать потенциальных зарубежных партнеров о перспективах российского рынка. Главное преимущество, которое дает региону и хозяйствующим субъектам участие в программах какой-либо международной организации, — расширение делового сотрудничества.

На территории России функционируют представительства таких международных организаций, как Программа ООН (ПРООН), Конференция ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), Международный банк ре-

конструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Азиатско-Тихоокеанский экономический координационный совет (АТЭКС), Дунайско-Европейский институт, Римский клуб, Международная ассамблея экономического, культурного и научного сотрудничества «Global World» *IAECSC*, Международный фонд содействия и защиты инвестиций и технологий, Программа технического содействия Европейского союза странам СНГ и Монголии (ТАСИС) и др.

Рассмотрим основные направления деятельности указанных общественных организаций на примере ТАСИС, реализующей свою программу с 1991 г. в следующих областях:

- ядерная энергетика;
- конверсия оборонной промышленности;
- агропромышленный комплекс;
- экология;
- развитие социальных и демократических институтов общества.

Программа ТАСИС оказывает содействие в грантовом (бесплатном для страны-получателя) получении технологического ноу-хау, информационных ресурсов, обеспечении обучения и переподготовке национальных кадров. Она не предусматривает выделение инвестиционной поддержки, хотя в рамках отдельных проектов осуществляется ввоз оборудования для комплектации пилотных и демонстрационных проектов. В последнем случае оборудование передается получателям технической помощи бесплатно.

Основным получателем технической помощи по линии ТАСИС является Россия. Общий объем оказанной поддержки России за 1991–1999 гг. превышает 500 млн евро.

Отбор проектов для участия в программе ТАСИС осуществляется по инициативе с мест. Совместный Координационный комитет по технической помощи при Министерстве экономического развития и торговли РФ и Комиссии Европейского союза осуществляет предварительный отбор заявок российских предприятий и организаций на получение услуг по линии технической помощи. Более чем в половине случаев инициатива с российской стороны исходит от федеральных органов исполнительной власти и региональных администраций. Отбор заявок осуществляется в рамках утвержденных приоритетов программы ТАСИС по секторам на очередной год.

Утверждение приоритетов осуществляется на основе рекомендаций Минэкономразвития России после получения предложений отраслевых министерств.

В настоящее время разрабатывается новая программа сотрудничества Европейского союза с Российской Федерацией, предполагающая новые приоритетные направления без отраслевой ориентации:

- развитие демократии и верховенство закона;
- развитие частного предпринимательства;
- социальное развитие.

Количество заявок российских предприятий и организаций на получение технической помощи ЕС традиционно превышает возможности программы ТАСИС. По результатам 1997–1998 гг. удалось удовлетворить только 9% заявок.

Одним из принципов предоставления финансирования по программе ТАСИС является обязательное участие в исполнении проектов консалтинговой фирмы, научной или учебной организации из стран ЕС. В то же время реализация проектов невозможна без кооперации с российскими организациями.

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризуйте уровни системы институтов государственного регулирования; государственного управления ВЭД в Российской Федерации.
2. Какие функции выполняют органы государственной власти общегосударственного уровня управления ВЭД?
3. Назовите функции во внешнеэкономической сфере: а) Министерства экономического развития и торговли РФ; б) Министерства финансов РФ; в) Министерства по налогам и сборам РФ.
4. Охарактеризуйте функции и структуру Государственного таможенного комитета РФ.
5. Назовите функции Центрального банка РФ.
6. Какова роль Государственного комитета по стандартизации и метрологии РФ в регулировании ВЭД?
7. Дайте характеристику структуры территориального уровня управления ВЭД в Российской Федерации.
8. Назовите функции представительств федеральных органов власти в субъектах Федерации.
9. Перечислите функции региональных министерств, регулирующих сферу ВЭД.
10. Охарактеризуйте деятельность ТПП РФ по содействию развитию ВЭД.
11. В чем состоят функции ассоциаций и союзов производителей, экспортеров и импортеров?
12. Охарактеризуйте деятельность межрегиональных ассоциаций в сфере ВЭД.
13. Раскройте направления деятельности представительств международных и зарубежных организаций в Российской Федерации (на примере ТАСИС).

Глава 25. Правовые основы государственного регулирования ВЭД в Российской Федерации

1. Сущность и структура правового регулирования внешнеэкономической сферы в Российской Федерации • 2. Международные акты как составляющая российской правовой системы регулирования ВЭД •
3. Сущность и сферы использования международных обычаев и судебной практики • 4. Российское законодательство государственного регулирования ВЭД

1. Сущность и структура правового регулирования внешнеэкономической сферы в Российской Федерации

Правовое регулирование ВЭД представляет собой совокупность нормативных актов, в рамках и на основе которых осуществляется деятельность ее участников — как равноправных партнеров по бизнесу, связанных гражданско-правовыми отношениями, так и государственных органов, устанавливающих административно-правовые отношения.

Осуществленные в 1991 г. меры по либерализации внешнеэкономической сферы привели к тому, что принципы гражданского права (равенство участников, неприкосновенность собственности, свобода перемещения товаров, услуг и финансовых средств и проч.) стали основными началами, регулирующими отношения участников ВЭД. Под их воздействием находятся основные идеи административно-правового регулирования.

К числу норм регулирования ВЭД относятся материально-правовые нормы прямого действия (императивные) и коллизионные нормы частного и публичного права (диспозитивные). Если норма гражданского права содержит в себе правило, которое участники гражданского оборота не могут изменить по своему усмотрению, то данная норма является *императивной*. Если же норма гражданского права содержит в себе правило, которое участники гражданского оборота могут менять по своему усмотрению, то такая норма — *диспозитивная*.

Кроме того, совокупность нормативных актов правового регулирования ВЭД включает в себя четыре составляющих:

- международные акты;
- деловые обычаи;
- судебную практику;
- внутреннее законодательство.

2. Международные акты как составляющая российской правовой системы регулирования ВЭД

Международные акты, включенные в систему правового регулирования внешнеэкономической сферы конкретного государства, подразделяются на *международные договоры* и *акты международных организаций*.

В соответствии с ч. 4 ст. 15 Конституции РФ международные договоры являются составной частью ее правовой системы. Классификация международных договоров осуществляется по нескольким критериям:

1) *по количеству участников:*

- двусторонние;
- многосторонние.

Двусторонние договоры имеют приоритет для всех субъектов этих договоров. Наиболее распространены в международной практике договоры о взаимной защите инвестиций и об избежании двойного налогообложения. Так, в 1999 г. количество соглашений о взаимной защите и поощрении иностранных инвестиций, заключенных в мире, составляло 1726 в рамках 174 стран, в том числе Российской Федерации с зарубежными странами — около 50; число соглашений об избежании двойного налогообложения составило 1871, в том числе 97 заключены Россией.

В качестве примера многостороннего международного договора можно привести Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Российской Федерацией и Европейским союзом, подписанное в 1994 г. и вступившее в силу в 1997 г.;

2) *по охвату:*

- региональные;
- универсальные.

Региональные международные договоры, например заключенные в рамках СНГ, имеют приоритет перед универсальными;

3) *от имени кого заключены:*

- межгосударственные — от имени Российской Федерации, подписываются Президентом страны;
- межправительственные — от имени Правительства РФ;
- межведомственные — от имени органов исполнительной власти.

Международные договоры вступают в силу и применяются только после их ратификации и официального опубликования.

По своей структуре международные договоры отражают условия, которые страны-партнеры предоставляют друг другу на взаимной основе и которые определяют правовые особенности их взаимоотношений во внешнеэкономической сфере. Важнейшими условиями международных договоров выступают:

- 1) фиксация режима взаимоотношений: режима наибольшего благоприятствования, национального или преференциального режима;
- 2) платежные условия определяют технологию расчетов за взаимопоставляемые товары и услуги;
- 3) транспортные условия — условия транспортного обеспечения взаимного товарооборота;
- 4) статус торгового представительства в стране-партнере, предусматривающий его экстерриториальность, возможность использования шифровальной связи, дипломатической почты и др.;
- 5) срок действия и условия денонсации (уведомления о расторжении) международного договора.

Нередко на практике возникает вопрос о значении договоров СССР для Российской Федерации, которая наряду с Украиной и Беларусью является правопреемницей СССР по выполнению его соглашений. Кроме того, с 24 декабря 1991 г. Россия стала членом ООН вместо СССР, поэтому она входит в договоры с участием СССР, депозитарием которых выступает Генеральный Секретарь ООН. Наконец, согласно п. 3 ст. 1 Федерального закона от 15 июля 1995 г. № 101-ФЗ «О международных договорах РФ» она — государство — продолжатель СССР.

Другая составляющая международного права, включенного в правовую систему государства, — акты международных организаций, членом которых оно является. По своей юридической природе акты международных организаций делятся на *прямые, обязательные для выполнения странами-участницами*, к которым, в частности, относятся нормы Всемирной торговой организации (ВТО), и *рекомендательные (модельные)*, например Венская конвенция о международных договорах купли-продажи товаров 1980 г. (см. раздел III настоящего учебника).

3. Сущность и сферы использования международных обычаев и судебной практики

Составляющей правовой системы государства, носящей диспозитивный характер, являются *обычаи*, которые включают в себя *международные торговые обычаи и проформы коммерческих договоров (типовые договоры)*.

Обычаи образуют так называемое транснациональное экономическое и торговое право. Согласно п. 1 ст. 5 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано оно в каком-либо документе, признается *обычаем делового оборота*.

Статьи 6, 309, 311, 314, 421, 427, 431 и т.д. ГК РФ допускают применение таких обычаев за исключением случаев, когда они противоречат обязательным для участников соответствующего отношения положениям законодательства.

В качестве примеров деловых обычаев можно указать Международный свод толкования условий торговли ИНКОТЕРМС-2000 (публикация Международной торговой палаты № 560), Принципы международных коммерческих договоров Международного института по унификации частного права (УНИДРУА, 1994 г.) и др.

Особое место в правовой системе регулирования ВЭД занимает *судебная практика*. В частности, в качестве норм права могут рассматриваться решения Конституционного Суда РФ, пленумов Верховного и Высшего Арбитражного Суда РФ при условии их официального опубликования. Судебные акты третейских судов не являются источниками права, но могут стать таковыми, в случае если участники сделки уполномочили третейский суд.

4. Российское законодательство государственного регулирования ВЭД

Наибольшее место в правовом регулировании внешнеэкономической сферы отводится национальному (внутреннему) законодательству, включающему *общие нормы и специальное законодательство*.

Общее законодательство представлено правовыми нормами, регламентирующими основные принципы функционирования государства и различных сфер жизнедеятельности, в том числе внешнеэкономической. К общему законодательству относятся Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Гражданский процессуальный кодекс РФ, Арбитражный процессуальный кодекс РФ и т.п.

В *Конституции РФ* сформулированы нормы о приоритете международных договоров (ст. 15), о праве выезда за границу (ст. 27) и праве занятия любой не запрещенной законом экономической деятельностью, о статусе иностранцев (ст. 62), о компетенции субъектов РФ (ст. 71–73, 76, 78) и др.

Гражданский кодекс РФ устанавливает правила гражданского законодательства, применяемые к отношениям с участием иностранных граждан и иностранных юридических лиц (п. 1 ст. 2), правило о недействительности внешнеэкономической сделки при несоблюдении письменной формы (п. 3 ст. 162), отсылочные нормы использования иностранной валюты, сферы и правила применения норм международного частного права (раздел 3) и др.

Правила *Налогового кодекса РФ* охватывают деятельность таможенных органов (ст. 9), а также иностранных физических и юридических

лиц (ст. 11), порядок налогообложения и взимания различных видов налогов и сборов (часть вторая НК РФ).

Процессуальное законодательство регламентирует правила производства по делам с участием иностранных юридических лиц в судах общей юрисдикции (ст. 433–438 *Гражданского процессуального кодекса* РФ) и арбитражных судах (ст. 210–215 *Арбитражного процессуального кодекса* РФ). Закон РФ от 7 июля 1993 г. № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» регламентирует деятельность третейских судов при рассмотрении споров в сфере ВЭД.

В то же время Конституцией РФ и Гражданским кодексом РФ предусмотрена возможность специального регулирования внешнеэкономической сферы, что происходит посредством *специального законодательства*, которое можно разделить по направлениям (табл. 25.1). Приведенные основополагающие нормативные правовые акты будут проанализированы далее в темах 26–29.

Важное место при формировании системы специального законодательства в области регулирования ВЭД занимает Указ Президента РСФСР от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности в РСФСР», в соответствии с которым предприятия получили возможность выхода на внешний рынок с момента их создания (т.е. с даты их регистрации в местных органах исполнительной власти).

Таблица 25.1

Специальное законодательство, имеющее отношение к регулированию ВЭД в РФ

Направление регулирования	Нормативные правовые акты
Государственное регулирование внешнеторговой деятельности	<ul style="list-style-type: none"> • Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации» • Федеральный закон от 14 апреля 1998 г. № 63-ФЗ «О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами» • Таможенный кодекс РФ (утв. Федеральным законом от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ, вступил в действие с 1 января 2004 г.) • Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» (с изм. и доп.) • Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» • Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 1 июля 1999 г.

Продолжение табл. 25.1

Направление регулирования	Нормативные правовые акты
	<ul style="list-style-type: none"> • Транспортный устав железных дорог РФ (январь 1998 г.) • Воздушный кодекс РФ от 19 марта 1997 г. • Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 1332-ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ» • Федеральный закон от 16 сентября 1998 г. № 158-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» • Постановление Правительства РФ от 31 октября 1996 г. № 1299 «О порядке проведения конкурсов и аукционов по продаже квот при введении количественных ограничений и лицензирования экспорта и импорта товаров (работ, услуг) в Российской Федерации» • Постановление Правительства РФ от 1 октября 1998 г. № 1142 «О реализации отдельных норм Федерального закона «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» (с изм. от 23 сентября 1999 г., 3 октября 2002 г.) • Федеральная программа развития экспорта от 6 февраля 1996 г. • Концепция промышленной политики РФ с ориентацией на экспорт на период до 2005 г. • Федеральная целевая Программа «Развитие туризма в РФ». Утв. постановлением Правительства РФ от 26 февраля 1996 г. № 177 и др.
Валютное регулирование и валютный контроль	<ul style="list-style-type: none"> • Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»
Регулирование международного кредитования	<ul style="list-style-type: none"> • Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (с изм. и доп. от 31 декабря 1999 г., 5 августа, 27 декабря 2000 г., 8 августа, 30 декабря 2001 г., от 29 мая, 10, 24 июля 2002 г.) • Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» • Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» • ежегодные федеральные законы «О бюджете РФ» • ежегодные программы государственных внешних заимствований РФ и др.

Окончание табл. 25.1

Направление регулирования	Нормативные правовые акты
Регулирование инвестиционной деятельности с участием иностранных инвесторов	<ul style="list-style-type: none"> • Федеральный закон от 26 июня 1991 г. № 1488-1 (в ред. от 25 февраля 1999 г.) «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» • Федеральный закон от 9 июля 1997. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российскую Федерацию» (до этого действовал Федеральный закон от 4 июля 1991 г. № 1545-1 «Об иностранных инвестициях в РСФСР») • Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. от 2 февраля 2000 г.) • Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О лизинге» (с изм. и доп. от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ) • Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. № 255-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» (в ред. от 7 января 1999 г. № 19-ФЗ) и др.
Регулирование международного научно-технического сотрудничества	<ul style="list-style-type: none"> • Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. от 19 июля, 17 декабря 1998 г., 3 января, 27, 29 декабря 2000 г.) • Патентный закон РФ от 14 октября 1992 г. № 3517-1 (с изм. от 27 декабря 2000 г., 30 декабря 2001 г.) • Концепция реформирования российской науки на период 1998—2000 гг. • Концепция государственной политики Российской Федерации в области международного научно-технического сотрудничества от 20 января 2000 г. • Основы политики России в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу от 20 марта 2002 г. • Федеральные целевые программы «Национальная технологическая база» на 2002—2006 гг. (утв. постановлением Правительства РФ от 8 ноября 2001 г. № 779) и «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» на 2002—2006 гг. (утв. постановлением Правительства РФ от 21 августа 2001 г. № 605) и др.

На современном этапе для упорядочения ВЭД, использования ее как фактора ускорения перехода к рыночной экономике и в целях поддержания национальной экономической безопасности действует система регистрации участника ВЭД, получившая отражение в разделе 2 учебника.

Вопросы для самопроверки

1. В чем сущность правового регулирования ВЭД?
2. Перечислите элементы правовой системы регулирования ВЭД в Российской Федерации.
3. Охарактеризуйте международные акты как элемент правовой системы Российской Федерации.
4. Дайте классификацию международных договоров.
5. В чем сущность деловых обычаев?
6. Охарактеризуйте особенности включения судебной практики в правовую систему регулирования ВЭД.
7. Какие нормативные правовые акты относятся: а) к общему законодательству регулирования ВЭД в Российской Федерации; б) специальному?
8. Назовите нормативные правовые акты регулирования ВЭД по ее видам.

Глава 26. Правовое регулирование внешнеторгового сотрудничества Российской Федерации

1. Внешнеторговая политика страны и ее законодательная база
 • 2. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД в России • 3. Система нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности • 4. Особенности законодательного обеспечения государственного регулирования внешней торговли услугами

1. Внешнеторговая политика страны и ее законодательная база

Основополагающим видом ВЭД, реализуемым российскими предприятиями, является *внешняя торговля*. Соответственно наиболее емкой представляется наработанная за последнее десятилетие нормативная правовая база внешнеторгового сотрудничества российских предприятий с иностранными партнерами (табл. 26.1).

Таблица 26.1

Методы, инструменты и правовая база регулирования внешней торговли товарами в Российской Федерации

Методы	Группа инструментов	Инструменты	Правовая база
1	2	3	4
Э К О Н О М И Ч Е С К И Е	ТАРИФНЫЕ	Таможенный тариф Таможенные пошлины Особые пошлины (антидемпинговые, компенсационные, специальные)	Таможенный кодекс РФ, федеральные законы «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «О мерах по защите экономических интересов при осуществлении внешней торговли товарами», «О таможенном тарифе»
	НЕТАРИФНЫЕ	Паратарифные меры: НДС, акцизы, таможенные сборы, специальные льготы Стимулирование экспорта: • обеспечение кредитования • гарантирование и страхование кредитов • субсидирование экспорта	Налоговый кодекс РФ, Таможенный кодекс РФ Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», Федеральная программа развития экспорта в Российской Федерации, Концепция промышленной политики с ориентацией на экспорт до 2005 г.

Продолжение табл. 26.1

1	2	3	4
А Д М И Н И С Т Р А Т И В Н Ы Е	НЕТАРИФ- НЫЕ	<p>Количественные ограничения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • лицензирование • квотирование • «добровольное» ограничение экспорта • государственная монополия на экспорт (импорт) отдельных видов товаров <p>Контроль качества (технические барьеры):</p> <ul style="list-style-type: none"> • стандарты и сертификаты • требования к упаковке и маркировке <p>Таможенно-административные требования:</p> <ul style="list-style-type: none"> • документы для таможенного оформления • система методов определения таможенной стоимости • определение страны происхождения товара <p>Валютное регулирование и контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> • регламентация режима валютного курса • обязательная продажа части валютной выручки экспортерами • система уполномоченных банков-агентов валютного контроля • паспорт сделки • комплексная информационная система таможенно-банковского валютного контроля 	<p>Федеральные законы «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «О мерах по защите экономических интересов при осуществлении внешней торговли товарами», постановление Правительства РФ от 31 октября 1996 г. «О порядке лицензирования экспорта и импорта товаров (работ, услуг), Положение о порядке проведения конкурсов и аукционов по продаже экспортных и импортных квот при введении Правительством РФ количественных ограничений</p> <p>Федеральные законы «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «О техническом регулировании», Закон РФ «О защите прав потребителей»</p> <p>Таможенный кодекс РФ, Закон «О таможенном тарифе»</p> <p>Закон «О валютном регулировании и валютном контроле», совместные инструкции ГТК и ЦБ России</p>

Окончание табл. 26.1

1	2	3	4
		Запреты: <ul style="list-style-type: none"> • эмбарго на торговлю с отдельными странами • запрет экспорта (импорта) отдельных товаров 	Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»
Т О Р Г О В О- П О Л И Т И Ч Е С К И Е	Н Е Т А Р И Ф- Н Ы Е	Программы внешнеторговой деятельности: <ul style="list-style-type: none"> • федеральные • региональные • отраслевые Создание благоприятных условий доступа на внешние рынки: <ul style="list-style-type: none"> • участие в международных торговых и таможенных союзах и организациях • межправительственные торговые и другие соглашения Содействие развитию внешнеторговой деятельности: <ul style="list-style-type: none"> • организация выставок, ярмарок, конференций, симпозиумов и т.п. • рекламная кампания за рубежом • информационное обеспечение ВЭД 	Федеральная программа развития экспорта в Российской Федерации, Программа поддержки экспортеров Ростовской области, Программа поддержки отечественного автопрома и т.п. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», Концепция национальной безопасности РФ, Концепция внешней политики РФ Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», Федеральная программа поддержки экспорта в Российской Федерации

Наиболее важным документом, регламентирующим возможность использования всего известного мировой практике арсенала регулирующего воздействия на внешнюю торговлю страны и ее хозяйствующих субъектов, является Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп.).

Закон определяет:

- цели, терминологию, принципы ВЭД;
- компетенцию Российской Федерации, совместного ведения и субъектов Российской Федерации во внешнеторговой сфере;

- участников внешнеторговой деятельности;
- основные положения о государственном регулировании внешнеторговой деятельности: органы, ответственные за государственное регулирование, методы и их характеристика;
 - особые режимы осуществления внешнеторговой деятельности: приграничная торговля (46 российских регионов являются приграничными), свободные экономические зоны;
 - содействие развитию внешнеторговой деятельности и ее стимулирование посредством разработки программ развития ВЭД, информационного, маркетингового обеспечения, ведения внешнеторговой статистики, создания объединений, содействующих развитию внешнеторговой деятельности;
 - межгосударственные отношения в области ВЭД: обеспечение благоприятных условий доступа на внешние рынки, деятельности представительств Российской Федерации за рубежом и иностранных в России;
 - защиту экономических интересов Российской Федерации, ее субъектов, муниципальных образований и российских лиц в области внешнеторговой деятельности;
 - контроль за осуществлением внешнеторговой деятельности, ответственность за нарушение законодательства РФ;
 - положения о вступлении в силу закона в целом и отдельных его статей после изменений и дополнений.

Под *внешнеторговой деятельностью* в соответствии с рассматриваемым Законом понимается предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них.

Правом осуществления внешнеторговой деятельности обладают все российские лица; иностранные лица могут вести ее в Российской Федерации в соответствии с законодательством РФ.

Основными принципами государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации являются:

- единство внешнеторговой политики как составной части внешней политики РФ;
- единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением;
- единство политики экспортного контроля, осуществляемой в целях реализации государственных задач обеспечения национальной безопасности, политических, экономических и военных интересов, а также выполнения международных обязательств РФ по недопущению

вывоза оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия;

- единство таможенной территории Российской Федерации;
- приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- равенство участников внешнеторговой деятельности и их недискриминация;
- защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности;
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеторговую деятельность, нанесения ущерба ее участникам и экономике России в целом.

Указанные принципы реализуются в комплексе на различных уровнях регулирования — Российской Федерации, ее субъектов, уровня совместной компетенции.

Целями государственного регулирования внешнеторговой деятельности являются:

- защита экономического суверенитета;
- обеспечение экономической безопасности Российской Федерации;
- стимулирование развития национальной экономики при осуществлении внешнеторговой деятельности;
- обеспечение условий эффективной интеграции российской экономики в мировую экономику.

Для достижения поставленных целей в соответствии с Законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» используются *методы таможенно-тарифного* (импортный и экспортный таможенные тарифы) и *нетарифного регулирования* (квотирование, лицензирование, экспортный контроль, государственная монополия на экспорт (импорт), запреты и ограничения экспорта и (или) импорта, защитных мер, технические, фармакологические, санитарные и прочие стандарты и требования и др.).

2. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД в России

В современных условиях общемировой тенденции к либерализации внешнеэкономической сферы основной упор делается на применение инструментов таможенно-тарифного регулирования как основы воздействия на внешнеторговый сектор. Использование таможенных тарифов и пошлин применительно к участникам ВЭД регламентируется не столько рассмотренным выше Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (ст. 14 — носит отсылочный характер), сколько Таможенным ко-

дексом РФ и Законом от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе РФ» (с последующими изм. и доп.).

Таможенный кодекс РФ более детально регламентирует основные вопросы, связанные с таможенными правоотношениями, а также содержит ряд новшеств. В частности, таможенные режимы теперь подразделены на четыре группы:

- основные — выпуск для внутреннего потребления (экспорт, международный таможенный транзит);
- экономические — переработка на таможенной территории, переработка для внутреннего потребления, переработка вне таможенной территории, временный ввоз, таможенный склад;
- завершающие — реимпорт, реэкспорт, уничтожение, отказ в пользу государства;
- специальные — временный вывоз, беспошлинная торговля, перемещение припасов и др.

Некоторые нововведения направлены на упрощение прохождения таможенных процедур. В частности, *сокращен срок выпуска товаров*. Согласно действующему Кодексу (ст. 194) срок проверки таможенной декларации, документов и досмотра товаров и транспортных средств составляет не более 10 дней. В соответствии со ст. 152 ТК РФ таможенные органы осуществляют выпуск товаров не позднее трех рабочих дней со дня принятия таможенной декларации, представления всех необходимых документов и сведений и предъявления товаров таможенным органам.

Помимо этого Кодексом *вводится предварительное декларирование*, когда документальное оформление товара может происходить до его прибытия на таможенную территорию Российской Федерации или до завершения внутреннего таможенного транзита. В этом случае выпуск товаров производится после их предъявления таможенному органу.

Закон РФ «О таможенном тарифе» устанавливает порядок формирования и применения таможенного тарифа Российской Федерации — инструмента торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка товаров Российской Федерации при его взаимосвязи с мировым рынком, а также правила обложения товаров пошлинами при их перемещении через таможенную границу Российской Федерации.

Основные цели таможенного тарифа:

- рационализация товарной структуры ввоза товаров в Российскую Федерацию;
- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории Российской Федерации;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в России;

- защита национальной экономики от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условий для эффективной интеграции Российской Федерации в мировую экономику.

Закон определяет:

- 1) цели, сферу применения таможенного тарифа, его сущность, ставки и виды таможенных пошлин, терминологию;
- 2) сезонные и особые виды пошлин, процедуру их применения;
- 3) права и обязанности декларанта и таможенного органа;
- 4) методы определения таможенной стоимости товара и порядок их применения;
- 5) сущность, критерии определения страны происхождения товара, подтверждающие документы;
- 6) случаи освобождения от таможенных пошлин, предоставление тарифных преференций и льгот;
- 7) принцип следования нормам международных соглашений при использовании тарифных мер.

Таможенный тариф Российской Федерации — свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу Российской Федерации и систематизированным в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

В Российской Федерации применяются следующие виды ставок пошлин:

- *адвалорные*, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
- *специфические*, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров;
- *комбинированные*, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации, производится путем применения следующих методов:

- по цене сделки с ввозимыми товарами;
- по цене сделки с идентичными товарами;
- по цене сделки с однородными товарами;
- вычитания стоимости;
- сложения стоимости;
- резервного метода.

Основным методом определения таможенной стоимости является *метод по цене сделки с ввозимыми товарами*. В случае если основной метод не может быть использован, применяется последовательно каждый

из перечисленных выше методов. При этом каждый последующий применяется, если таможенная стоимость не может быть определена путем использования предыдущего. Методы вычитания и сложения стоимости могут применяться в любой последовательности.

В практике внешнеторгового регулирования выделяют также особые виды пошлин, применение которых в РФ регламентируется Федеральным законом от 14 апреля 1998 г. № 63-ФЗ «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами».

Основными целями настоящего Закона являются:

- защита отраслей российской экономики и отдельных хозяйствующих субъектов Федерации от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условий для эффективной интеграции Российской Федерации в мировую экономику;
- поддержание равновесия платежного баланса Российской Федерации посредством регулирования импорта товаров;
- обеспечение потребностей внутреннего рынка России в случае критического недостатка сельскохозяйственных или иных товаров на нем посредством регулирования экспорта таких товаров;
- продвижение российских товаров на мировой рынок.

Для решения указанных целей вводятся следующие виды пошлин:

1) *специальная* — взимается в качестве меры по ограничению ввоза товара на таможенную территорию Российской Федерации для свободного обращения на ее внутреннем рынке в случае возникновения угрозы причинения существенного ущерба или его реального причинения отрасли российской экономики;

2) *антидемпинговая* — взимается в качестве меры по ограничению демпингового импорта товара (по цене ниже нормальной рыночной стоимости) сверх базовой ставки таможенной пошлины;

3) *компенсационная* — взимается в качестве меры по ограничению импорта товара, субсидируемого иностранным государством (союзом иностранных государств), сверх базовой ставки таможенной пошлины.

Введению указанных особых пошлин предшествует процедура проведения расследования в целях доказательств ущерба, факта демпинга или использования субсидий соответственно.

Порядок проведения расследования и введения специальных защитных пошлин содержится в ст. 4–6 Закона (гл. 2), антидемпинговых — в ст. 7–11 (гл. 3), компенсационных — в ст. 12–14 (гл. 4).

Учитывая, что мировое сообщество, реализуя принципы либерализма во внешнеторговом пространстве, делает основной акцент на

применение лишь экономических методов регулирования, к которым относятся и таможенные тарифы, перед Российской Федерацией стоит задача внесения существенных изменений в законодательную базу, регулируемую ВЭД. Эта проблема актуализируется и предстоящим вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Анализ сложившейся к настоящему времени законодательной основы внешней торговли, вопросы, обращенные к российской стороне странами — участниками ВТО, показывают ряд слабых мест внешне-торгового режима России и, следовательно, определяют пути его совершенствования:

1) действующие законы содержат много правовых норм непрямого действия, что включило механизм ведомственного нормотворчества: многие конкретные стороны таможенного, валютного, налогового регулирования внешней торговли определяются ведомственными инструкциями, приказами и т.д. Количество всевозможных подзаконных актов давно уже перевалило за несколько сотен. В итоге сложилась громоздкая запутанная система. В свою очередь реальная практика исполнения всего этого директивного материала (при невысокой квалификации исполнителей) стала осязаемым бюрократическим барьером в торговле и породила специфические методы его преодоления, попросту — коррупцию;

2) необходимость создания в России системы эффективной защиты прав всех участников внешнеторговой деятельности и создание четко работающего механизма, доводящего до правительства интересы торгово-промышленных кругов, экспортеров, импортеров, потребителей, сигналы о необходимых изменениях ставок пошлин и товарной номенклатуры таможенного тарифа. Заблаговременный учет этих интересов позволит сделать таможенный тариф экономически обоснованным, сбалансированным и эффективным инструментом защиты экономических интересов России;

3) в таможенно-тарифном механизме «белым пятном» осталась проблема разделения компетенции законодательных и исполнительных органов власти в изменении ставок таможенных пошлин, базисные ставки которых (как разновидности налогов) должна утверждать законодательная власть по представлению правительства, оставляя ему определенные возможности для изменения этих ставок в ходе переговоров с иностранными государствами или при реализации национальной экономической политики;

4) таможенно-тарифный механизм в Российской Федерации пока еще является в большей мере инструментом мобилизации доходов в госбюджет, чем инструментом внешнеторговой политики. Поэтому

развитие и совершенствование таможенного тарифа должно идти в направлении усиления его торгово-политической составляющей.

С 2001 г. уже осуществляется процесс упрощения и рационализации структуры импортного таможенного тарифа РФ. Правительство одобрило представленные Минэкономразвития России совместно с Минфином России и ГТК России разработанные подходы по рационализации структуры таможенного тарифа РФ, предусматривающие отказ от использования запретительных уровней ставок ввозных таможенных пошлин, унификацию ставок ввозных таможенных пошлин на однородные группы товаров и эскалацию тарифа в зависимости от степени обработки продукции.

Изменение тарифа на первом этапе предусматривает отказ от использования 30%-ной ставки (она сохраняется только для пяти товарных позиций) и ее понижение до 20%. Предусматривается радикальное сокращение (с 624 до 104 тарифных позиций) группы товаров, включая импортируемое продовольствие, облагаемых ввозными пошлинами по ставке 25%.

Рационализация структуры таможенного тарифа предполагает унификацию импортного тарифа в рамках групп однородных товаров, обладающих схожими потребительскими характеристиками. Общее число предлагаемых к унификации ставок ввозных пошлин составляет 2072 тарифные позиции. Однако повысятся до 5% ставки импортного тарифа по 33 товарным позициям, ныне ввозимым беспошлинно.

Режим беспошлинного ввоза предлагается сохранить только по социально значимым товарам. В итоге общее число изменяемых ставок импортного тарифа составит 3508, при этом по 440 товарным позициям ставки повышаются, а по 3068 — снижаются.

Унификация и снижение ставок пошлин позволят снизить уровень средневзвешенной ставки тарифа до 10,7% и тем самым приблизить ее к реально собираемым таможенным платежам. Кроме того, число ставок таможенного тарифа сокращается с семи позиций до четырех.

3. Система нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности

Паратарифные меры одновременно относятся к мерам налогового регулирования внешнеторговой деятельности: *налог на добавленную стоимость, акцизы*, уплачиваемые «при перемещении через таможенную границу Российской Федерации и в других случаях», прямо относятся к таможенным платежам (ст. 110 ТК РФ).

В соответствии с *Налоговым кодексом РФ* ряд ввозимых на таможенную территорию товаров освобождается от уплаты НДС (ст. 150). Устанавливается порядок определения налоговой базы, а также сроки и по-

рядок уплаты налога при ввозе товаров на таможенную территорию РФ (ст. 160, 177) и предусматриваются особенности налогообложения при перемещении товаров через таможенную границу РФ (ст. 151–152), определения налоговой базы и уплаты налога при осуществлении транспортных перевозок и реализации услуг международной связи (ст. 157).

Отдельные виды подакцизных товаров (услуг) освобождены от налогообложения при их реализации за пределы российской территории (ст. 184). Определены особенности налогообложения при перемещении подакцизных товаров через таможенную границу Российской Федерации (ст. 185, 186), порядок исчисления налоговой базы, а также сроки и порядок уплаты налога при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию Российской Федерации (ст. 191, 205) и т.д.

Налоговый кодекс РФ не устанавливает льготное освобождение от уплаты НДС для экспортных операций, а предполагает отсутствие налоговой базы при их осуществлении. Налогообложение экспортных операций производится по ставке 0% в случае подтверждения факта экспорта в течение 90 дней.

Квотирование и лицензирование относятся к группе количественных нетарифных ограничений, и в соответствии с Федеральным законом от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» могут вводиться Правительством РФ на экспорт и импорт товаров в исключительных случаях в целях:

- обеспечения национальной безопасности страны;
- выполнения международных обязательств Российской Федерации с учетом состояния на внутреннем товарном рынке;
- защиты внутреннего рынка страны.

Наиболее распространенным средством количественных ограничений является квотирование, представляющее собой установление количественных ограничений на ввоз (вывоз) товара в стоимостном или натуральном его виде.

Квота — максимальный объем (в стоимостном или натуральном выражении) поставок определенного товара в пределах оговоренного режима.

Квоты подразделяются:

1) по направленности действия на:

- *экспортные*, которые вводятся либо в рамках международных соглашений (например, ОПЕК), либо правительствами для предотвращения вывоза дефицитных товаров;
- *импортные* — вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, достижения сбалансированного торгового баланса либо в ответ на дискриминационную политику других стран;

2) по охвату на:

- *глобальные* — устанавливаются на товар вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну экспортируется;

- *индивидуальные* — квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар в рамках глобальной квоты, устанавливаемая на основе двусторонних соглашений, которые дают основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, между которыми имеются тесные взаимные политические, экономические и иные интересы. Чаще всего индивидуальные квоты (контингенты) бывают сезонными, т.е. вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в государственной защите. Обычно это осенние месяцы — время реализации сельскохозяйственной продукции нового урожая.

В соответствии с российским законодательством квоты делятся на:

- *общие* (для государственных нужд, региональные, аукционные) — определяются Минэкономразвития России;

- *естественные*, связанные с ограниченностью пропускных способностей нефтепроводов, нефтетерминалов в портах. Режим их функционирования определяется постановлением Правительства РФ «О вывозе нефти и нефтепродуктов за пределы таможенной территории Российской Федерации с 1 января 1995 г.». Нефтедобывающие и перерабатывающие предприятия получают доступ к нефтепроводам пропорционально объемам добычи или переработки нефти;

- *исключительные*, вводимые Правительством РФ в целях обеспечения национальной безопасности России, защиты внутреннего рынка, выполнения международных обязательств.

Под квотирование при импорте и экспорте подпадают наркотические средства, сильнодействующие и ядовитые вещества (постановление Правительства РФ от 16 марта 1996 г. № 278, приказ ГТК России от 29 сентября 1996 г. № 58).

При импорте товаров под квотирование подпадают: спирт этиловый и водка (постановление Правительства РФ от 19 сентября 1996 г. № 1125), а также порох, взрывчатые вещества, средства взрывания и пиротехнические изделия (абз. 4 п. 5.2 приказа Министерства внешнеэкономических связей РФ от 9 марта 1994 г. № 107).

При экспорте товаров под квотирование подпадают в соответствии с международными обязательствами Российской Федерации: карбид кремния и текстильные товары (нити и пряжа, ткани, одежда мужская, женская, детская верхняя и нижняя, одеяла, пледы, белье постельное, кухонное, прочие готовые текстильные изделия) в страны ЕС, а также товары, содержащие драгоценные металлы и камни, янтарь и изделия

из него (постановление Правительства РФ от 16 марта 1996 г. № 278, приказ ГТК России от 23 сентября 1996 г. № 580).

Право на вывоз или ввоз котируемого товара должно быть подтверждено лицензией, т.е. официальным документом, который разрешает осуществление экспортных или импортных операций в течение установленного срока.

Лицензирование проводится в соответствии с Положением о порядке лицензирования экспорта и импорта товаров (работ, услуг) в Российской Федерации, утвержденным постановлением Правительства РФ от 31 октября 1996 г. № 1299 «О порядке проведения конкурсов и аукционов по продаже квот при введении количественных ограничений и лицензирования экспорта и импорта товаров (работ, услуг) в Российской Федерации». Перечни лицензируемых товаров (работ, услуг) устанавливаются законодательством РФ. Выдача лицензии осуществляется Минэкономразвития России через своих уполномоченных в регионах.

Лицензии оформляются на каждый вид товара в соответствии с ТН ВЭД.

Лицензии бывают разовыми и генеральными. *Разовая лицензия* выдается для осуществления экспортной или импортной операции по одному контракту сроком до 12 месяцев начиная с даты выдачи лицензии. *Генеральная лицензия* оформляется на каждый вид экспортируемого или импортируемого товара с указанием его количества и стоимости без определения конкретного покупателя или продавца товара. Основанием для выдачи генеральной лицензии является соответствующее решение Правительства РФ.

Распределение квот и выдача лицензий при установлении количественных ограничений осуществляются, как правило, путем проведения конкурса, аукциона или в порядке фактического проведения операций по экспорту и (или) импорту до суммарного исполнения квоты с предоставлением Минэкономразвития России преимущественного права организациям-изготовителям.

Конкурсы и аукционы организуются и проводятся в соответствии с Положением о порядке проведения конкурсов и аукционов по продаже экспортных и импортных квот при введении Правительством РФ количественных ограничений, которое утверждено вышеупомянутым постановлением Правительства РФ от 31 октября 1996 г. № 1299.

Технические барьеры носят, как правило, скрытый характер и включают в себя:

1) *стандарты*, в том числе:

• основанные на нормах здравоохранения и требованиях безопасности (применяются чаще всего);

- промышленные (только в США действует более 20 000 промышленных стандартов. Примерно столько же — в Западной Европе);
- фармацевтические;
- 2) *требования к маркировке и упаковке;*
- 3) *требования к товаросопроводительным документам*, например, при ввозе живого скота и мясных продуктов необходимо представить документы, что фермеры не применяли гормоны, ускоряющие рост животных;
- 4) *другие административные формальности.*

Применение технических барьеров в Российской Федерации законодательно регламентируется Федеральным законом от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании». Настоящий Закон призван приблизить российские нормативы, предъявляемые к качеству продукции и процессам производства, к действующим международным стандартам, в частности стандартам ВТО. Этим Законом регулируются отношения в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации продукции, а также в области установления и применения таких требований на добровольной основе.

Положения данного Закона касаются деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, выступающих изготовителями и продавцами продукции, выполняющих работы и оказывающих услуги либо являющихся органами по сертификации.

В Законе выделены две основные категории регламентирующих актов в области технического регулирования:

- 1) *технические регламенты*, устанавливающие обязательные требования к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации. Они могут приниматься международными договорами РФ, федеральными законами, указами Президента РФ или постановлениями Правительства РФ. Особенностью процесса разработки и принятия технических регламентов является то, что любое заинтересованное лицо (производитель продукции, продавец и др.) может выступить разработчиком проекта регламента, а любые заинтересованные лица (организации, граждане) — участвовать в процессе разработки и принятия технических регламентов посредством публичного обсуждения опубликованного в печатном издании либо информационной системе общего пользования проекта регламента, представления письменных замечаний к нему, а также проведении экспертизы. В исключительных случаях при возникновении обстоятельств, приводящих к непосредственной угрозе жизни или здоровью граждан, окружающей среде, животных и растений, когда необходимо незамедлительное при-

нятие соответствующего нормативного правового акта о техническом регламенте, Президент РФ и (или) Правительство РФ вправе издать технический регламент без соблюдения общего порядка;

2) *стандарты*, содержащие характеристики продукции, процессов производства, выполнения работ и оказания услуг, которые применяются в добровольном порядке. К ним относятся:

- национальные стандарты, разрабатываемые и утверждаемые национальным органом по стандартизации, уполномоченным Правительством РФ. Применение юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями национального стандарта подтверждается специальным знаком соответствия;
- правила стандартизации, нормы и рекомендации в области стандартизации;
- классификации и общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации;
- стандарты организаций, разрабатываемые и утверждаемые коммерческими, общественными, научными организациями, саморегулируемыми организациями и объединениями юридических лиц в соответствии с международными стандартами и техническими регламентами.

Соответствие работ и услуг требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договоров подтверждается посредством добровольной (объектами являются продукция, процессы производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, работы и услуги и др.) или обязательной (проводится только в случаях, установленных соответствующим техническим регламентом, и исключительно на соответствие его требованиям) сертификации.

После вступления в силу Закона «О техническом регулировании» утратили силу Закон РФ от 10 июня 1993 г. № 5154-1 «О стандартизации», что обусловлено отказом от применения обязательных требований государственных стандартов в пользу системы добровольного применения стандартов в Российской Федерации; Закон РФ от 10 июня 1993 г. № 5151-1 «О сертификации продукции и услуг». Тем не менее документы, подтверждающие соответствие (сертификат соответствия, декларация о соответствии) и принятые до вступления в силу Федерального закона «О техническом регулировании», считаются действительными до окончания срока, установленного в них.

В то же время новым Законом не определены пределы действия существующих в настоящее время нормативных документов по стандартизации (ГОСТов, классификаторов и др.), которые приняты Госстандартом России. В связи с этим остается открытым вопрос относительно соблюдения организациями требований действующих ГОСТов к продукции, работам и услугам после вступления в силу Закона «О тех-

ническом регулировании» и до утверждения соответствующих национальных стандартов или стандартов организаций.

Указанные нормы Закона «О техническом регулировании» относятся к любой продукции, выпускаемой в обращение на территории Российской Федерации. Таким образом, импортируемая продукция, ввозимая на российскую территорию, должна отвечать требованиям безопасности, установленным российскими стандартами, что подтверждается сертификатами, выданными по правилам системы сертификации.

К нетарифным инструментам государственного регулирования внешней торговли относятся также меры по стимулированию экспорта, указанные в Федеральном законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», а также в концептуальных и программных документах Российской Федерации.

Вопросы укрепления экспортного потенциала РФ впервые получили отражение в Федеральной программе развития экспорта, утвержденной постановлением Правительства РФ от 8 февраля 1996 г. № 123. Стратегическая цель Программы — совершенствование структуры российского экспорта на основе расширения ассортимента и улучшения качества экспортируемой продукции, совершенствования товарной и географической структуры экспорта, использования прогрессивных форм международного торгово-экономического сотрудничества.

Достижение поставленной цели предполагает активное участие государства в развитии российского экспорта посредством проведения мероприятий, направленных на:

- поддержку экспорта продукции высокой степени обработки путем разработки комплекса мер государственного содействия отечественным производителям этой продукции, в том числе с привлечением средств федерального бюджета, предусматривающего использование механизмов кредитования экспорта, страхования экспортных кредитов, предоставления государственных гарантий;
- совершенствование нормативной базы, организационного, информационного, технического, маркетингового, образовательного обеспечения экспортной деятельности: Так, в числе необходимых к принятию названы законы о сотрудничестве на компенсационной основе, о переработке давальческого сырья, о приграничной и прибрежной торговле, о внешнеэкономических операциях с лицензиями, о лизинге (принят в 1998 г.), о франчайзинге, об офшорных зонах на территории России и др.

Реализация указанных направлений предполагает укрепление и дальнейшее развитие механизмов консультаций, взаимного согласования интересов и обсуждения перспектив с участием представителей федеральных органов исполнительной власти и экспортеров.

Достижение стратегической цели в соответствии с Программой происходит поэтапно:

1 этап — 1996–1997 гг.:

- совершенствование нормативной правовой и организационно-институциональной базы ВЭД;
- создание информационной, финансовой, транспортной и научной инфраструктуры государственного содействия экспорту, развитию и эффективному использованию экспортного потенциала страны.

2 этап — 1998–2000 гг.:

- увеличение объема бюджетных средств, резервируемых для реализации программ гарантирования и страхования экспорта, расширения программы кредитования экспортных производств;
- стимулирование экспорта субъектов малого предпринимательства;
- проведение масштабных выставочно-ярмарочных и рекламных мероприятий в поддержку российского экспорта.

3 этап — 2001–2005 гг.:

- достижение объемов государственной финансовой поддержки экспорта, сопоставимых с аналогичными ассигнованиями в промышленно развитых странах;
- стимулирование развития экспорта услуг, формирование разветвленных сбытовой и обслуживающей сетей для российской машинотехнической продукции за рубежом;
- активное отстаивание интересов России на внешних рынках, в том числе посредством участия в работе организаций многостороннего экономического сотрудничества и международных валютно-финансовых организаций, полноправным членом которых Россия является или станет;
- активизация интеграционных форм сотрудничества в национальной экономике, транснационализация их деятельности.

В целом главным результатом реализации указанных в Федеральной программе развития экспорта мероприятий должна стать прогрессивная диверсификация экспортной деятельности российских предприятий, способствующая усилению их конкурентоспособности. Однако реальная ситуация в экспортном секторе нашей страны свидетельствует о невыполнении поставленных задач. Кроме того, усилилось осознание того факта, что внешнеэкономическая стратегия развития является второстепенной, органической составляющей частью внутриэкономической политики государства. В этой связи совершенствование промышленного сектора российской экономики с позиций экспортной ориентации было провозглашено в Концепции

промышленной политики с экспортной ориентацией на период до 2005 г.

Цель Концепции — определение реальных возможностей, основных инструментов и механизмов наращивания производства экспортной продукции, повышения ее эффективности и совершенствования структуры в направлении увеличения доли перерабатывающих отраслей, а в структуре последних — доли машиностроения.

Достижение этой цели в Концепции предполагает:

1) оценку макроэкономических условий реализации промышленной политики с экспортной ориентацией;

2) анализ состояния и развития экспорта в отраслях промышленности;

3) постановку целей и задач промышленной политики с экспортной ориентацией;

4) выбор инструментов регулирования экспортного сектора и основных направлений его совершенствования;

5) проработку регионального фактора промышленной политики с экспортной ориентацией;

6) проработку направлений экспортной политики по отдельным мировым рынкам;

7) поэтапность в реализации концепции промышленной политики с экспортной ориентацией.

В качестве первоочередных мер при разработке и реализации промышленной политики с экспортной ориентацией в Концепции называются:

• активизация использования системы возвратного финансирования высокоэффективных прикладных разработок, имеющих коммерческую значимость;

• конкурсный отбор предложений научных коллективов, товаропроизводителей и потребителей при формировании государственного заказа науке;

• введение федеральной контрактной системы по реализации научно-технических проектов, выполняемых за счет средств бюджета и внебюджетных источников;

• сохранение системы внебюджетных отраслевых и межотраслевых фондов НИОКР, функционирование Российского фонда технологического развития;

• пересмотр структуры приоритетов научных исследований, перечня критических технологий федерального уровня, состава важнейших научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для эффективной поддержки направлений и конкретных проектов, кото-

рые обеспечат создание и освоение высокотехнологичной продукции, конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках;

- создание нескольких федеральных центров науки и высоких технологий для обеспечения всего цикла освоения наукоемкой продукции — от исследований и разработок до промышленного освоения инноваций.

Данная система мер реализуется в три этапа:

На *первом этапе* (1999–2000 гг.) в экономике России основное внимание уделено преодолению кризиса, стабилизации экономических процессов, созданию условий и механизмов роста, повышению уровня жизни населения, решению неотложных социальных проблем и обеспечению начала экономического роста.

Второй этап (2001–2002 гг.) должен характеризоваться закреплением социальной ориентации рыночных преобразований, последовательным повышением жизненного уровня населения и устойчивым ростом экономики на основе активизации инвестиционных и инновационных процессов, созданием условий для развития процессов импортозамещения и подготовки к выпуску продукции, соответствующей пятому технологическому укладу.

На *третьем этапе* (2003–2005 гг.) с учетом выявленной типологии внешних рынков, а также мер, направленных на реструктуризацию предприятий, последовательного развития их агрегатной и технологической специализации должна появиться возможность перехода промышленного производства на увеличение выпуска и соответственно экспорта в первую очередь наукоемкой и конкурентоспособной продукции, ориентированной на рынки промышленно развитых стран, а также современных изделий, ориентированных на специфику спроса развивающихся стран.

Анализ Федеральной программы развития экспорта и Концепции промышленной политики с экспортной ориентацией свидетельствует об общности поставленных целей и примерно одинаковых путях их достижения. Однако отсутствие прогрессивных изменений в реальном секторе российской экономики и в сфере экспорта продукции свидетельствует о необходимости усиления функции государственного регулирования.

4. Особенности законодательного обеспечения государственного регулирования внешней торговли услугами

Регулирование внешней торговли услугами имеет определенное сходство с регулированием внешней торговли товарами в случае оказания сопутствующих услуг. Однако торговля некоторыми услугами не связана с движением товаров, из чего проистекают различия

во внешнеторговой политике в отношении товаров и услуг. В целом регулирование внешней торговли услугами осуществляется с помощью так называемых специфических обязательств, т.е. фиксированных минимальных ограничений деятельности иностранных поставщиков или продажи иностранных услуг на внутреннем рынке (рис. 26.1).



Рис. 26.1. Схема инструментов государственного регулирования внешней торговли услугами

Учитывая, что основной статьей, приносящей доход во внешней торговле услугами Российской Федерации, является «Транспортные услуги», рассмотрим правовые условия регулирования данного сектора.

Реализация транспортных услуг российскими перевозчиками на внешнем рынке определяется Гражданским кодексом РФ (гл. 40 «Перевозка»), Федеральным законом «О таможенном тарифе» (в части таможенных льгот и освобождения от таможенных пошлин транспорт-

ных средств, пересекающих таможенную границу государства, осуществляющих международную перевозку грузов), транспортными кодексами и уставами, международными нормами, имеющими приоритет над внутренними (табл. 26.2).

Таблица 26.2

**Нормативная правовая база осуществления
международных перевозок в Российской Федерации**

Вид транспорта	Документ
Морской	<ul style="list-style-type: none"> • Международная конвенция для унификации некоторых правил о коносаменте («Гаагские правила»), подписана в Брюсселе 25 августа 1924 г. • Гаагско-Висбийские правила (Протокол изменений, вносимых в Брюссельскую конвенцию) от 25 февраля 1968 г. • Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 1 июля 1999 г.
Речной	Европейские правила судоходства по внутренним водным путям (ЕПС)
Железнодорожный	<ul style="list-style-type: none"> • Конвенция о перевозках пассажиров • Соглашение о международном грузовом сообщении (СМГС) 1951 г., в дополнение к которому приняты: <ul style="list-style-type: none"> а) Единый международный транзитный тариф (ЕТТ); б) Международный железнодорожный транзитный тариф (МТТ); в) Правила пользования вагонами (ППВ) • Тарифное соглашение по перевозке внешнеторговых грузов, оплачиваемых в валюте, между железными дорогами стран СНГ • Устав железных дорог РФ от 19 мая 2003 г. • Приказ МПС России от 29 мая 2002 г. № 26 «Об утверждении типовых схем организации пропуска через Государственную границу Российской Федерации физических лиц, транспортных средств, грузов, товаров и животных в международном железнодорожном сообщении»
Авиа	<ul style="list-style-type: none"> • Конвенция о международных воздушных перевозках, Варшава, 1929 г., с изм. 1975 г. (Россия присоединилась только к изменениям 1975 г.) • Соглашение о международном воздушном транспорте и транзите по международным воздушным линиям, 1944 г. • Воздушный кодекс РФ от 19 марта 1997 г.
Автомобильный	<ul style="list-style-type: none"> • Конвенция о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом (CMR), 1956 г. • Федеральный закон от 24 июля 1998 г. № 127-ФЗ «О государственном контроле за осуществлением международных автомобильных перевозок и об ответственности за нарушение порядка их выполнения» • Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о допуске российских перевозчиков к осуществлению международных автомобильных перевозок» от 16 октября 2001 г. № 730

Кроме указанных в табл. 26.2 международных транспортных конвенций действуют и другие, не ратифицированные Российской Федерацией. Например:

- *по морским перевозкам* — Конвенция о Кодексе поведения линейных конференций 1974 г.; Конвенция ООН о морской перевозке грузов (Гамбургские правила, 1978 г.);
- *по железнодорожным перевозкам* — Конвенция о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ, 1980 г.); Бернская конвенция о железнодорожных перевозках грузов (МГК/ЦИМ, 1980 г.);
- *по смешанным перевозкам* — Унифицированные правила в отношении комбинированного транспортного документа 1973 г. и др.

Туризму отводится второе по значимости место во внешней торговле услугами. Принципы государственного регулирования туристской деятельности в Российской Федерации заключаются в содействии развитию туристской отрасли как одной из приоритетных отраслей и в создании благоприятных условий для ее функционирования посредством определения и поддержки приоритетных направлений, формирования образа страны, благоприятной для туризма.

Цели государственного регулирования туристской деятельности:

- 1) обеспечение прав граждан на отдых, свободу передвижения и иных прав при совершении путешествий;
- 2) создание условий для деятельности, направленной на воспитание, образование и оздоровление туристов;
- 3) развитие туристской индустрии, создание новых рабочих мест, увеличение доходов государства и граждан России, развитие международных контактов;
- 4) сохранение объектов туристического показа, рациональное использование природного и культурного потенциала страны, туристских ресурсов.

Реализация выделенных целей предполагает определенные направления государственного регулирования туристской сферы и подведение под их выполнение нормативной правовой базы (табл. 26.3).

Таблица 26.3

Направления государственного регулирования туристской деятельности в Российской Федерации и их правовое обеспечение

Направление регулирования	Правовая база
Создание нормативных и правовых актов, направленных на упорядочение и совершенствование отношений в сфере туристской деятельности	Гражданский кодекс РФ Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 1332-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»

Окончание табл. 26.3

Направление регулирования	Правовая база
Содействие в продвижении турпродукта, кадрового обеспечения туристской деятельности; прямые бюджетные ассигнования	<p>Федеральная целевая программа «Развитие туризма в Российской Федерации». Утверждена постановлением Правительства РФ от 26 февраля 1996 г. № 177</p> <p>Концепция развития туризма в Российской Федерации на период до 2005 г. Одобрена распоряжением Правительства РФ от 11 июля 2002 г. № 954-р</p>
Лицензирование, стандартизация в туристской деятельности, сертификация турпродукта	<p>Федеральный закон от 16 сентября 1998 г. № 158-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»</p> <p>Постановление Правительства РФ от 11 февраля 2002 г. № 95 «О лицензировании туроператорской и турагентской деятельности»</p> <p>Положение о лицензировании международной туристской деятельности. Утверждено постановлением Правительства РФ от 12 декабря 1995 г. № 1222</p> <p>Федеральный закон от 10 июня 1993 г. № 5151-1 «О сертификации продукции и услуг»</p> <p>Правила сертификации туристских услуг и услуг гостиниц. Утверждены постановлением Госстандарта России от 14 октября 1994 г. № 18</p>
Установление правил въезда, выезда и пребывания на территории РФ граждан РФ и иностранных граждан	<p>Постановление Правительства РФ от 1 октября 1998 г. № 1142 «О реализации отдельных норм Федерального закона «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» (с изм. от 23 сентября 1999 г., 3 октября 2002 г.)</p>
Защита прав и интересов туристов, обеспечение их безопасности	<p>Федеральный закон от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»</p> <p>Постановление Правительства РФ от 24 января 1998 г. № 83 «О специализированных службах по обеспечению безопасности туристов»</p>
Создание благоприятных условий для инвестиций, налогового и таможенного регулирования	<p>Таможенный Кодекс РФ</p> <p>Налоговый кодекс РФ</p> <p>Федеральная программа «Развитие туризма в РФ». Утверждена постановлением Правительства РФ от 26 февраля 1996 г. № 177</p>

Вопросы для самопроверки

1. Дайте классификацию инструментов государственного регулирования внешнеторговой деятельности.
2. Перечислите нормативные правовые акты, регламентирующие использование различных инструментов внешнеторговой политики Российской Федерации.
3. Охарактеризуйте структуру и содержание Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».
4. Какие виды пошлин относятся к особым?
5. Какова процедура введения особых видов пошлин в соответствии с Федеральным законом «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами»?
6. Укажите отличительные особенности Таможенного кодекса РФ.
7. Каков порядок использования паратарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности в соответствии с Налоговым кодексом РФ?
8. Назовите виды квот и лицензий.
9. Каков порядок применения количественных ограничений во внешней торговле Российской Федерации?
10. Охарактеризуйте общее и различное в Федеральной программе развития экспорта и в Концепции промышленной политики РФ с ориентацией на экспорт.
11. Какие изменения произошли в системе технического регулирования в Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О техническом регулировании»?
12. В чем сущность реформы правовой системы регулирования внешнеторговой деятельности в связи с вступлением России в ВТО?
13. Какие инструменты используются в регулировании внешней торговли услугами?
14. Охарактеризуйте нормативную правовую базу регулирования внешней торговли транспортными услугами.
15. Назовите направления и нормативные правовые акты регулирования внешней торговли туристическими услугами.

Глава 27. Правовое регулирование валютно-финансовых отношений

1. Валютная политика государства и ее составляющие • 2. Система валютного регулирования и контроля за внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации

1. Валютная политика государства и ее составляющие

Важное место во внешнеэкономической политике государства отводится *валютно-кредитной политике*, представляющей собой совокупность долгосрочных (структурная) и краткосрочных (текущая) мер, направленных на создание оптимальных условий функционирования национальной валютной системы (рис. 27.1).

По объекту воздействия валютно-кредитную политику можно разделить на три вида.

1. *Политика управления валютным курсом* ориентирована на выбор режима валютного курса и поддержание его уровня. Осуществляется путем:

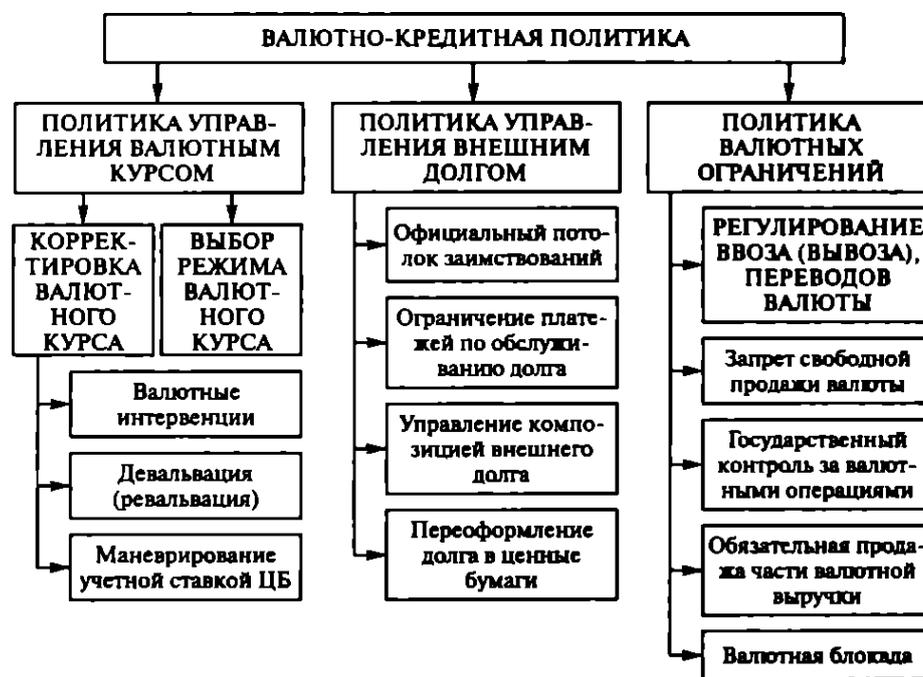


Рис. 27.1. Схема инструментов валютно-кредитной политики государства

а) выбора режима валютного курса и валютных паритетов;
б) корректировки валютного курса — изменения курса национальной валюты с целью изменения относительных внутренних цен экспортируемых товаров. Инструментами корректировки валютного курса выступают:

- *валютные интервенции* — значительное разовое целенаправленное воздействие ЦБ страны на валютный рынок и валютный курс путем продажи или покупки крупных партий иностранной валюты;

- *девальвация (ревальвация)*. Девальвация — снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам, ревальвация — повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным. Главная задача девальвации — переключить расходы с иностранных на национальные товары, увеличить экспорт, сократить импорт и улучшить тем самым торговый баланс;

- *маневрирование учетной ставкой ЦБ (дисконтная политика)* — осуществляется в целях регулирования валютного курса и платежного баланса путем воздействия на международное движение капитала и динамику внутренних кредитов, денежной массы, цен, совокупного спроса. Например, повышение учетной ставки ЦБ может стимулировать приток капиталов из стран, где она ниже, и сдерживать отток национального капитала, что способствует повышению валютного курса и улучшению состояния платежного баланса.

2. *Политика управления внешним долгом* — комплекс инструментов, обеспечивающих поддержание уровня и структуры внешней задолженности на приемлемом уровне, не ставящем под вопрос перспективы долгосрочного экономического роста страны. Главные принципы управления долгом заключаются в определении потенциала заимствования и способности обслуживать внешний долг. Основными инструментами управления внешним долгом являются:

а) *официальный потолок заимствований* — устанавливаемый органами государственной власти предельный абсолютный объем внешней задолженности на год;

б) *ограничение платежей по обслуживанию долга* — соотношение платежей по обслуживанию долга к доходам от экспорта, не превышающее определенного процента. Обычно приемлемым уровнем считаются платежи, не превышающие 20–25% доходов от экспорта;

в) *управление композицией внешнего долга* — поддержание приемлемой для страны структуры внешней задолженности с точки зрения уровня процентов, сроков платежа, валютного состава;

г) *переоформление долга в ценные бумаги (секьютиризация)*.

3. *Политика валютных ограничений* — устанавливаемая в законодательном и административном порядке совокупность правил и норм по

ограничению операций с иностранной валютой, золотом и другими валютными ценностями. Принимает формы регулирования ввоза (вывоза), переводов, запрета свободной продажи валюты, государственного контроля за валютными операциями, обязательной продажи части валютной выручки от экспорта. Наиболее дискриминационной формой валютных ограничений является валютная блокада.

Валютно-кредитная политика России формируется на основе Бюджетного кодекса РФ, Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», ежегодных федеральных законов «О бюджете Российской Федерации», Программ государственных внешних заимствований РФ, заявлений ЦБ РФ «О единой государственной денежно-кредитной политике», инструктивного материала Центрального банка РФ, Государственного таможенного комитета РФ, Министерства по налогам и сборам РФ, Министерства финансов РФ.

Современная общая стратегия валютно-кредитной политики страны заложена в заявлениях Правительства РФ и ЦБ РФ об экономической и денежно-кредитной политике на 2001 год и некоторых аспектах стратегии на среднесрочную перспективу (от 6 и 13 апреля 2001 г. соответственно) и направлена на снижение инфляции. Дальнейшее умеренное повышение реального курса рубля отвечает задачам экономического роста в среднесрочной перспективе. В то же время значительное укрепление реального курса может стать угрозой для устойчивости экономического роста. Поэтому Банк России проводит интервенции на валютном рынке для сглаживания колебаний валютного курса при одновременном накоплении чистых международных резервов.

Основным принципом политики валютного курса в 2000–2003 гг. было рыночное курсообразование с использованием режима плавающего курса рубля к иностранным валютам, что в условиях меняющейся ситуации на мировых финансовых и товарных рынках способствует снижению возможного дестабилизирующего влияния внешних факторов на российскую экономику.

Использование режима плавающего курса не предполагает установление количественных ориентиров курсовой динамики.

Главные цели политики валютного курса — сглаживание курсовых колебаний, накопление золотовалютных резервов до уровня, учитывающего размеры предстоящих платежей по обслуживанию и погашению государственного внешнего долга.

Банк России поддерживает высокий уровень обеспеченности денежного предложения золотовалютными резервами, что способствует сохранению устойчивости национальной валюты.

Одним из документов, регламентирующих позиции государства в отношении регулирования его внешней задолженности, выступает ежегодная программа внешних заимствований, принимаемая одновременно с Законом «О федеральном бюджете» на следующий год. В соответствии с Программой государственных внешних заимствований РФ на 2004 г. общий объем заимствований был запланирован в пределах 612–3652 млн долл., в том числе:

- а) до 3040 млн долл. — несвязанные финансовые заимствования:
 - на международных рынках капитала — облигационный заем со сроком погашения 7–30 лет на сумму до 3000 млн долл.;
 - средства МБРР — заем на развитие бюджетного федерализма и реформирование региональных финансов (на общую сумму 120 млн долл.) — до 40 млн долл. со сроком погашения 17 лет;
- б) до 612 млн долл. — целевые иностранные заимствования:
 - кредиты (займы) международных финансовых организаций на общую сумму до 346 млн долл. со сроками погашения 7–20 лет;
 - кредиты (займы) правительств иностранных государств, банков и фирм — на общую сумму до 266 млн долл. со сроками погашения 5–8,5 лет.

В рамках Программы содержится также распределение заимствованных средств по целям, сферам использования, объемам и конкретным получателям. Например, максимальный объем финансирования из заимствованных кредитов правительств иностранных государств, банков и фирм — 32,5 млн долл. — предполагается направить на приобретение оборудования для строительства установок гидрокрекинга, каталитического риформинга и висбрекинга для ОАО «Славнефть — Ярославнефтеоргсинтез».

Политика валютных ограничений в Российской Федерации основана на применении Федерального закона от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», а также совместных инструкций и положений Центрального банка РФ и Государственного таможенного комитета РФА и ГТК РФ.

2. Система валютного регулирования и контроля за внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации

Принципы осуществления валютных операций в нашей стране, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства предусматриваются валютным законодательством, в частности Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле».

Его цель состоит в обеспечении реализации единой государственной валютной политики, устойчивости национальной валюты и стабильности внутреннего валютного рынка как факторов прогрессивного развития национальной экономики и международного экономического сотрудничества.

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

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

Согласно Закону к *валюте РФ* относятся:

- денежные знаки в виде банкнот и монет в рублях, находящиеся в обращении в качестве законного средства платежа на территории России, а также изымаемые либо изъятые из обращения, но подлежащие обмену;
- средства на банковских счетах и во вкладах в рублях.

Иностранная валюта:

- денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монеты, находящиеся в обращении и являющиеся законным платежным средством в соответствующем иностранном государстве или группе государств, а также изъятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену;
- средства на банковских счетах и во вкладах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах.

По сравнению со старым Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» (1992 г.) в новом Законе введены понятия «внешние ценные бумаги» и «внутренние ценные бумаги». *Внешние* — это ценные бумаги, которые удостоверяют права на получение иностранной валюты, и (или) обязанностями по которым являются нерезиденты, и (или) эмитентами которых являются нерезиденты. *Внутренние* — ценные бумаги, не относящиеся к внешним ценным бумагам.

Под *валютными ценностями* понимаются иностранная валюта и внешние ценные бумаги.

К *валютным операциям* относятся:

- а) действия, направленные на исполнение или иное прекращение обязательств между резидентами с валютными ценностями и исполь-

зование резидентами валютных ценностей в качестве средства платежа, а также в иных случаях, предполагающих переход права собственности на валютные ценности;

б) действия, направленные на исполнение или иное прекращение обязательств между резидентами и нерезидентами с валютными ценностями, валютой РФ, внутренними ценными бумагами и их использование между резидентами и нерезидентами в качестве средства платежа, а также в иных случаях, предполагающих переход права собственности на валютные ценности, валюту РФ и внутренние ценные бумаги;

в) действия, совершаемые на территории Российской Федерации, направленные на исполнение или иное прекращение обязательств между нерезидентами с валютными ценностями, валютой РФ и внутренними ценными бумагами и их использование нерезидентами в качестве средства платежа, а также в иных случаях, предполагающих переход права собственности на валютные ценности, валюту РФ и внутренние ценные бумаги;

г) ввоз (вывоз) в (из) России валютных ценностей, валюты РФ и внутренних ценных бумаг;

д) перевод иностранной валюты и валюты РФ со счета в банке за пределами страны на счет того же лица в уполномоченном банке и со счета в уполномоченном банке на счет того же лица в банке за пределами Российской Федерации;

е) перевод нерезидентом валюты РФ со счета в уполномоченном банке на счет того же лица в уполномоченном банке.

Субъектами валютных операций выступают:

• *резиденты:*

а) физические лица, являющиеся гражданами Российской Федерации;

б) иностранные граждане и лица без гражданства, имеющие постоянное место жительства в Российской Федерации на основании вида на жительство или иного документа, предусмотренного российским законодательством;

в) юридические лица, созданные в соответствии с российским законодательством, с местонахождением в Российской Федерации;

г) находящиеся за пределами Российской Федерации филиалы и представительства резидентов – юридических лиц, указанных в подпункте «в»;

д) дипломатические представительства и консульские учреждения, а также постоянные представительства РФ при межгосударственных или межправительственных организациях;

е) субъекты Российской Федерации, муниципальные образования.

• *нерезиденты:*

а) физические лица, не являющиеся резидентами в соответствии с подпунктами «а» и «б»;

б) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами Российской Федерации;

в) организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами России;

г) находящиеся в Российской Федерации иностранные дипломатические представительства, консульские учреждения и постоянные представительства при межгосударственных или межправительственных организациях;

д) межгосударственные и межправительственные организации, их филиалы и представительства в Российской Федерации;

е) находящиеся в России филиалы, представительства и другие обособленные или самостоятельные структурные подразделения нерезидентов — юридических лиц и организаций.

Действующим законодательством в области валютного регулирования валютные операции по своему содержанию подразделяются на текущие валютные операции и операции, связанные с движением капитала.

К *текущим валютным операциям* относятся:

а) расчеты (переводы) в связи с экспортом и импортом товаров, работ, услуг, информации, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них (интеллектуальная собственность), при условии, что срок между днем платежа и днем фактического ввоза на таможенную территорию Российской Федерации или вывоза с нее товаров, фактического выполнения работ, оказания услуг, получения информации, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, не превышает 180 календарных дней;

б) расчеты (переводы) при выплате процентов, дивидендов и иных доходов по банковским счетам и вкладам, кредитам, ценным бумагам, от участия в коммерческих организациях и осуществления иной инвестиционной деятельности;

в) расчеты (переводы) при совершении операций неторгового характера;

г) расчеты (переводы) в иностранной валюте и валюте РФ при осуществлении обязательных платежей государству (налогов, сборов, пошлин и других аналогичных платежей), предусмотренных федеральными законами и законодательством иностранных государств.

Основанием для проведения той или иной текущей валютной операции является соответствующий первичный учетный документ. Наи-

более распространен контракт предприятия-резидента с иностранной фирмой.

Текущие валютные операции осуществляются без ограничений.

Валютные операции, связанные с движением капитала, включают в себя прочие валютные операции между резидентами и нерезидентами, не отнесенные к текущим. Их перечень приведен в ранее действовавшем Законе РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» (1992 г.) и включал:

- прямые инвестиции, т.е. вложения в уставный капитал предприятия с целью извлечения доходов и получения прав на участие в управлении предприятием;
- портфельные инвестиции, т.е. приобретение ценных бумаг;
- переводы в оплату права собственности на здания, сооружения и иное имущество, включая землю и ее недра, относимое по законодательству страны его местонахождение к недвижимому имуществу, а также иных прав на недвижимость;
- предоставление и получение финансовых кредитов на срок более 180 дней;
- предоставление и получение отсрочки платежа на срок более 90 дней по экспорту и по импорту товаров, работ, услуг;
- все иные валютные операции, не являющиеся текущими.

В Федеральном законе «О валютном регулировании и валютном контроле» 2003 г. перечислены лишь операции движения капитала, в отношении которых вводятся ограничения. При этом регулирование таких операций может осуществляться Правительством РФ или Центральным банком РФ (табл. 27.1).

Указанные в табл. 27.1 операции могут осуществляться в установленном порядке, предусматривающем *резервирование*, представляющее собой внесение суммы денежных средств в валюте РФ на специальный счет без начисления процентов в ЦБ РФ или в уполномоченном банке с последующим внесением последним суммы резервирования в ЦБ РФ.

Все валютные операции реализуются через *уполномоченные банки* – кредитные организации, созданные в соответствии с российским законодательством и имеющие право на основании лицензии ЦБ РФ проводить банковские операции со средствами в иностранной валюте, а также действующие на территории Российской Федерации в соответствии с лицензиями ЦБ РФ филиалы кредитных организаций, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие право проводить банковские операции со средствами в иностранной валюте.

Таблица 27.1

**Перечень операций движения капитала, осуществляемых
в установленном порядке**

Операции движения капитала, порядок осуществления которых устанавливает Правительство РФ	Операции движения капитала, порядок осуществления которых устанавливает ЦБ РФ
1	2
<ul style="list-style-type: none"> • предоставление резидентами нерезидентам отсрочки платежа на срок более 3 лет при экспорте товаров, указанных в разделах XVI, XVII и XIX Товарной номенклатуры ВЭД РФ* • предоставление резидентам и нерезидентам отсрочки платежа на срок более 5 лет за производимые резидентами за пределами территории Российской Федерации строительные и подрядные работы* • предоставление резидентам и нерезидентам отсрочки платежа на срок более 180 календарных дней в связи с внешнеэкономической деятельностью* • предоставление резидентам и нерезидентам коммерческих кредитов на срок более 180 календарных дней в форме предварительной оплаты в связи с внешнеэкономической деятельностью* • расчеты (переводы) при приобретении резидентами у нерезидентов долей, вкладов, паев в имуществе (уставном или складочном капитале, паевом фонде) юридических лиц, при внесении резидентами вкладов по договорам простого товарищества с нерезидентами** 	<ul style="list-style-type: none"> • предоставление кредитов и займов в иностранной валюте резидентам и нерезидентам* • предоставление кредитов и займов в валюте РФ резидентами нерезидентам** • получение кредитов и займов в иностранной валюте резидентами от нерезидентов*** • получение кредитов и займов в валюте РФ резидентами от нерезидентов*** • операции с внешними ценными бумагами, включая расчеты (переводы), связанные с передачей внешних ценных бумаг (прав, удостоверенных внешними ценными бумагами)**** • исполнение обязательств по внешним ценным бумагам***** • операции, связанные с обеспечением резидентами прав, удостоверенных внешними ценными бумагами** • операции, связанные с приобретением нерезидентами у резидентов прав на внутренние ценные бумаги, включая расчеты (переводы), связанные с передачей внутренних ценных бумаг (прав, удостоверенных внутренними ценными бумагами)*** • операции, связанные с приобретением резидентами у нерезидентов прав на внутренние ценные бумаги, включая расчеты (переводы), связанные с передачей внутренних ценных бумаг (прав, удостоверенных внутренними ценными бумагами), а также исполнением резидентами обязательств по внутренним ценным бумагам** • операции кредитных организаций, за исключением банковских операций*****

Продолжение табл. 27.1

1	2
<p>*Правительством РФ предусматривается требование о резервировании на срок до исполнения обязательств, но не более двух лет, суммы, не превышающей в эквиваленте 50% от суммы проводимой валютной операции на дату резервирования</p> <p>**Осуществляются в порядке, который устанавливается Правительством РФ по согласованию с Центральным банком РФ и может предусматривать:</p> <p>а) требование об открытии счета в уполномоченном банке;</p> <p>б) установление режима счета;</p> <p>в) требование о резервировании суммы, не превышающей в эквиваленте 100% от суммы проводимой валютной операции, на срок не более 60 календарных дней до даты осуществления валютной операции</p>	<p>*Предусматривает требование о резервировании суммы, не превышающей в эквиваленте 100% от суммы проводимой валютной операции, на срок не более 60 календарных дней до даты осуществления валютной операции</p> <p>** Предусматривает: а) требование об открытии счета в уполномоченном банке; б) установление режима счета</p> <p>***Предусматривает: а) требование об открытии счета в уполномоченном банке; б) установление режима счета; в) требование о резервировании на срок не более одного года суммы, не превышающей в эквиваленте 20% от суммы проводимой валютной операции</p> <p>**** Предусматривает: а) требование об открытии счета в уполномоченном банке; б) установление режима счета; в) требование о резервировании суммы, не превышающей в эквиваленте 100% от суммы проводимой валютной операции, на срок не более 60 календарных дней до даты осуществления валютной операции; г) требование о резервировании на срок не более одного года суммы, не превышающей в эквиваленте 20% от суммы проводимой валютной операции. ЦБ РФ не может вводить одновременно применительно к одному виду валютных операций требования, предусмотренные подпунктами «в» и «г» настоящего пункта</p> <p>***** Предусматривает: а) требование об открытии счета в уполномоченном банке; б) установление режима счета</p> <p>***** Предусматривает: а) требование об открытии счета в уполномоченном банке; б) установление режима счета; в) требование о резервировании суммы, не превышающей в эквиваленте 100% от суммы проводимой валютной операции, на срок не более 60 календарных дней до даты</p>

Окончание табл. 27.1

1	2
	<p>осуществления валютной операции; г) требование о резервировании на срок не более 1 года суммы, не превышающей в эквиваленте 20% от суммы проводимой валютной операции; д) требования к формам и условиям расчетов и способам обеспечения исполнения обязательств, включая требование о заключении договоров страхования. ЦБ РФ не может вводить одновременно применительно к одному виду валютных операций требования, предусмотренные подпунктами «в» и «г» настоящего пункта</p>

При этом без ограничений могут осуществляться валютные операции между нерезидентами; резидентами и уполномоченными банками (по приведенному в законе перечню).

Нарушения валютного законодательства фиксируются *органами и агентами валютного контроля*, в качестве которых соответственно выступают ЦБ РФ и Правительство РФ и уполномоченные банки, подотчетные ЦБ РФ. Закон содержит их права, обязанности, а также права и обязанности резидентов и нерезидентов.

Новыми положениями, содержащимися в Федеральном законе «О валютном регулировании и валютном контроле» 2003 г., являются:

- положенный в его основу диспозитивный принцип — «разрешено все, что не запрещено». Так, в законопроекте предусмотрено, что если порядок проведения валютных операций, открытия счетов не установлен органами валютного регулирования, то валютные операции осуществляются, счета открываются и операции по счетам проводятся без ограничений;

- установление переходного периода (до 1 января 2007 г.), в течение которого будут действовать ограничения: обязательного резервирования средств под проведение валютных операций; регулирования валютных операций, связанных с движением капитала; в порядке купли-продажи иностранной валюты резидентами и нерезидентами; в переводах резидентами средств на свои счета в банках за пределами Российской Федерации;

• внесение в состав статей Закона вопросов, оговоренных в подзаконных актах. Например, ст. 20 «Паспорт сделки» содержит информацию о документе таможенно-банковского валютного контроля, введенного на основании инструкций ЦБ РФ и ГТК России от 13 октября 1999 г. № 86-И и № 01-23/26546 «О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров», от 26 июля 1995 г. № 30 и № 20/10538 «О порядке осуществления валютного контроля за обоснованностью платежей в иностранной валюте за импортируемые товары».

Несмотря на провозглашаемый принцип валютной либерализации, в данном Законе существуют и нормы по ужесточению валютного законодательства (табл. 27.2).

Таблица 27.2

**Направления либерализации и ужесточения
валютного законодательства в Федеральном законе
«О валютном регулировании и валютном контроле» 2003 г.**

Меры по либерализации	Меры по ужесточению
<ul style="list-style-type: none"> • Снижение нормы обязательной продажи валютной выручки до 30% и предоставление ЦБ РФ возможности сокращать ее • Законодательное закрепление перечня сумм, не включаемых в сумму валютной выручки, подлежащей обязательной продаже; определение случаев уменьшения подлежащей обязательной продаже суммы валютной выручки резидентов • Снятие ограничений по открытию счетов в иностранной валюте в банках, расположенных на территории определенной группы иностранных государств, являющихся членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) 	<ul style="list-style-type: none"> • Отнесение к валютным операциям движения капитала, осуществляемым в установленном Правительством РФ или ЦБ РФ порядке, предоставления кредитов и займов на любой срок (ранее действующее законодательство к таким относит только кредиты и займы на срок свыше 180 дней) • Обязанность резервирования на срок до двух лет сумм от 20 до 100% от суммы проводимой валютной операции • Сокращение суммы ввоза (вывоза) валютных ценностей без документов до 1500 долл. (с 3000 долл.)

Окончание табл. 27.2

Меры по либерализации	Меры по ужесточению
<ul style="list-style-type: none"> • Осуществление без ограничений всех текущих валютных операций и операций движения капитала, за исключением предусмотренных в Законе • Введение запрета на установление органами валютного регулирования требования о получении резидентами и нерезидентами индивидуальных разрешений 	

С практической точки зрения для предприятий — участников ВЭД особое значение имеют такие нормы валютного законодательства, как виды валютных операций и порядок их осуществления, открытие и режимы счетов в иностранной валюте на территории Российской Федерации и за ее пределами, порядок осуществления расчетов в иностранной валюте.

В данном контексте действующим российским законодательством предусмотрено, что предприятия — участники ВЭД — резиденты РФ производят покупку-продажу иностранной валюты через уполномоченные банки (ст. 13 Закона «О валютном регулировании и валютном контроле»), могут иметь счета в иностранной валюте в уполномоченных банках, на которые происходит обязательное зачисление валютной выручки (при экспорте) (ст. 16 — отсылочный характер) и продажа не более 30% от нее на внутреннем валютном рынке (ст. 21).

Учитывая, что нормы о порядке открытия и режима счетов резидентами в иностранной валюте в уполномоченных банках носят отсылочный характер, данный вопрос регулируется подзаконными актами, в частности указаниями Центрального банка РФ от 9 апреля 1999 г. № 535-У «Об уточнении порядка осуществления переводов в иностранной валюте с валютных счетов резидентов и зачисления иностранной валюты на валютные счета резидентов» и от 20 октября 1998 г. № 383-У «О порядке совершения юридическими лицами — резидентами операций покупки и обратной продажи иностранной валюты на внутреннем валютном рынке Российской Федерации» (с изм. и доп.).

Для осуществления расчетов по внешнеэкономическим операциям открываются следующие счета:

- *транзитный валютный счет* — для зачисления в полном объеме поступлений в иностранной валюте;

- *текущий валютный счет* — для учета средств, остающихся в распоряжении предприятий после обязательной продажи части экспортной выручки;

- *специальный транзитный валютный счет*, предназначенный для учета совершаемых резидентом операций покупки иностранной валюты на валютном рынке и ее обратной продажи, открывается банком самостоятельно без участия резидента.

С валютных счетов резидентов (текущего, транзитного и специального транзитного) переводы могут быть осуществлены (расчеты могут быть произведены) в любой иностранной валюте с проведением уполномоченным банком в случае необходимости соответствующей конверсионной операции вне зависимости от того, в какой иностранной валюте открыт валютный счет резидента.

При проведении экспортной операции уполномоченный банк не позднее следующего рабочего дня извещает предприятие о зачислении валютной выручки на его транзитный валютный счет, а последнее дает поручение банку на обязательную продажу валюты и на перечисление оставшейся части на свой текущий валютный счет. Уполномоченный банк должен продать полученную от предприятия иностранную валюту на торгах межбанковской валютной биржи в течение семи рабочих дней (включая день зачисления) по курсу, установленному в результате торгов, либо при условии предварительного согласования — в Валютный резерв Банка России. В случае непредставления предприятием поручения на обязательную продажу части валютной выручки в течение семи рабочих дней от даты зачисления средств на его транзитный валютный счет уполномоченный банк продает указанные средства на торгах межбанковской валютной биржи в течение семи рабочих дней по курсу, установленному в результате торгов.

По операциям уполномоченных банков, связанным с обязательной продажей части экспортной валютной выручки своих клиентов непосредственно на внутреннем валютном рынке, их комиссионное вознаграждение не должно превышать 1,3% от суммы продаваемой иностранной валюты (включая расходы по выплате комиссионного вознаграждения межбанковским валютным биржам); комиссионное вознаграждение межбанковских валютных бирж — не более 0,3% от суммы нетто-продажи иностранной валюты, проведенной через биржу.

Оставшаяся после обязательной продажи часть валютной выручки может быть реализована на валютном рынке по курсу рубля, устанавливаемому предприятием по согласованию с уполномоченным банком, или использована на оплату закупаемых предприятием за границей товаров и на другие нужды.

Из документов, регламентирующих таможенно-банковский контроль, остановимся на совместной Инструкции Банка России и ГТК России от 13 октября 1999 г. № 86-и, № 01-23/26541 «О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров», которая вступила в силу с 1 января 2000 г.

Механизм валютного контроля за экспортными операциями основан на сопоставлении информации таможенных органов о стоимости и дате перемещения экспортируемого товара через таможенную границу Российской Федерации и информации уполномоченных банков о размере и дате поступления экспортной выручки за этот товар (рис. 27.2).

Для этого используются специальные документы:

— *паспорт экспортной сделки (ПСэ)*, оформляемый в уполномоченном банке резидентом, от имени которого заключен контракт;

— *учетная карточка (УКэ)* — документ, содержащий сведения из ГТД о поставляемом по контракту товаре, а также сведения о поступлении выручки;

— *ведомость* — документ валютного контроля со сведениями по контракту;

— *досье* — подборка документов для контроля за поступлением выручки.

Указанная Инструкция распространяется на все сделки, предусматривавшие вывоз товаров с таможенной территории Российской Федерации в режиме экспорта, по которым расчеты между резидентами и нерезидентами полностью или хотя бы частично осуществляются в иностранной валюте, а также на те, по которым расчеты за экспортируемые товары предусматриваются полностью или частично в рублях. Следовательно, на товары, экспортируемые за рубли, также должен оформляться паспорт сделки.

На практике расчеты в рублях между резидентами и нерезидентами могут осуществляться в двух случаях:

- между российскими предприятиями и фирмами стран — членов СНГ и Прибалтики, если это предусмотрено в договорах между ними;

- между российскими предприятиями и фирмами стран дальнего зарубежья в том случае, когда в контрактах с ними предусмотрено осуществление расчетов через представительства этих фирм на территории Российской Федерации с использованием счетов типа «Т», открываемых ими в уполномоченных банках РФ на основании Инструкции Банка России от 16 июля 1993 г. № 16. Однако следует иметь в виду, что расчеты в рублях с фирмами дальнего зарубежья в соответствии с этой Инструкцией допускаются только за те товары, на которые не распространяются методы нетарифного регулирования (т.е. квотирование и лицензирование).

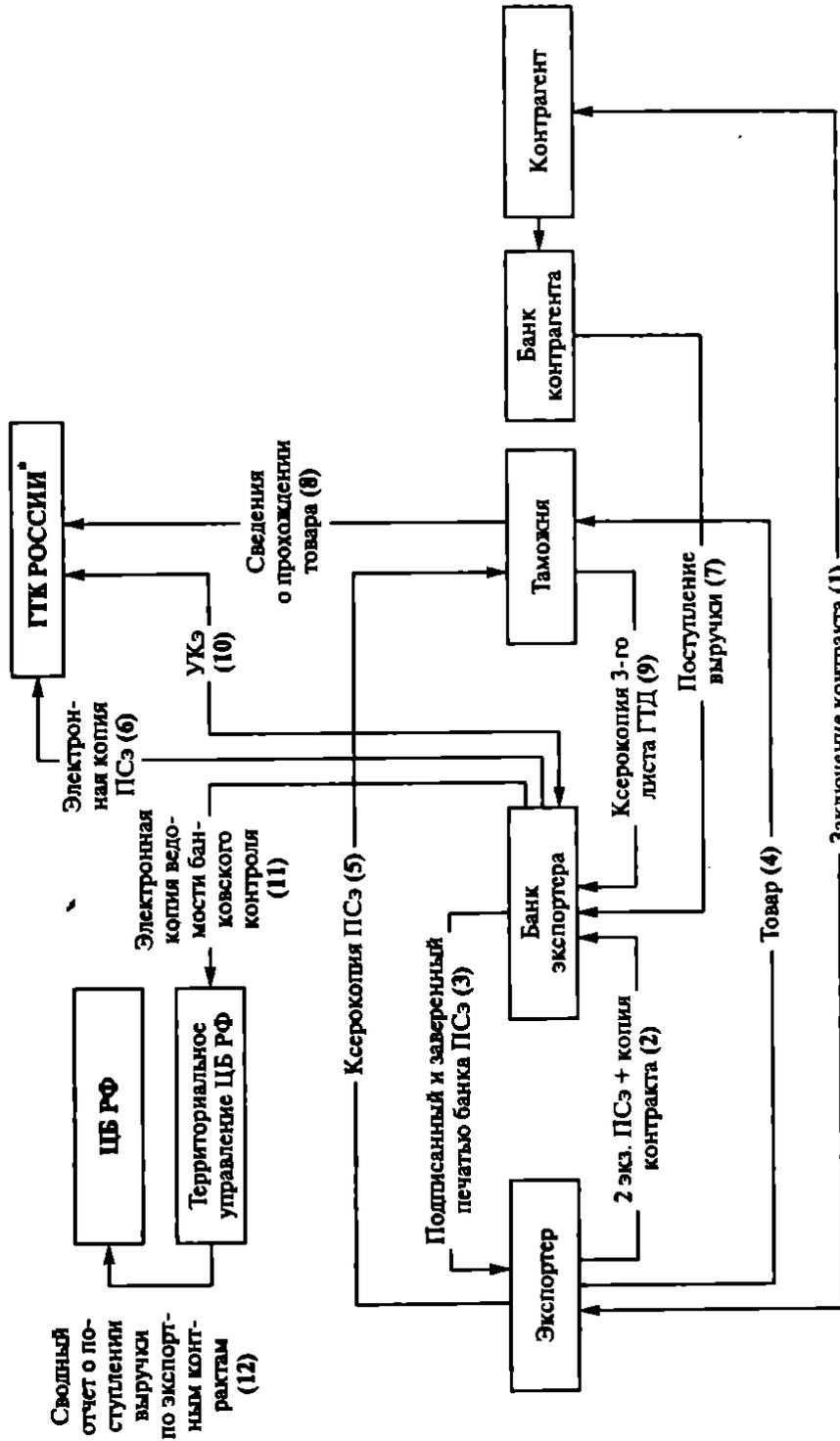


Рис. 27.2. Схема валютного контроля экспортной сделки

В Положении о применении Инструкции № 86-и разъясняется, что под действие данной Инструкции подпадают в том числе и товары, экспортируемые в счет погашения задолженности бывшего СССР и России, а также в счет кредитов, предоставленных Российской Федерацией иностранным государствам. В этом случае в разделе паспорта сделки «Реквизиты экспортера» (в графе «NS-счета») указывается счет, на который должна быть зачислена экспортная выручка, а в графе «Особые отметки банка» — наименование и дата межправительственного соглашения, в счет которого заключен контракт.

Действие данной Инструкции не распространяется на экспорт работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, а также на сделки, по которым не предусматривается проведение денежных расчетов (товарообменные, бартерные, безвозмездные поставки, гуманитарная помощь и др.).

Если при оформлении паспорта сделки не представляется возможным определить точную сумму контракта, в нем указывается ориентировочная сумма, которая определяется экспортером самостоятельно на момент составления ПСэ. При этом в графе «Особые отметки банка» указывается: «Сумма контракта может быть изменена».

Такую же запись рекомендуется делать и в том случае, когда контрактная стоимость товара установлена в контракте, однако в силу сложившихся в мировой практике особенностей заключения контрактов на поставку некоторых сырьевых и продовольственных товаров в них предусматривается окончательное определение количества и качества товара в пункте назначения. Это связано с тем, что во время транспортировки таких товаров они портятся, подвергаются усушке или, наоборот, поглощают влагу и меняют вес. Поэтому только на основании окончательной сдачи-приемки по акту нейтральных контрольных фирм определяется цена и контрактная стоимость поставленной экспортной продукции и производятся перерасчеты.

При оформлении ПСэ по контракту, которым иностранной стороне предоставляется отсрочка платежа на срок, превышающий 90 дней (срок проведения текущих валютных операций), вместе с ПСэ в банк должна быть представлена копия разрешения на осуществление операций, связанных с движением капитала — но только в том случае, если расчеты по контракту производятся в иностранной валюте. Если же расчеты осуществляются в рублях, то ПСэ оформляется без предоставления разрешения.

Инструкция обязывает экспортера зачислять экспортную выручку на свои счета в уполномоченном банке, подписавшем паспорт сделки. При этом экспортеры могут без дополнительного разрешения осуществлять со своего счета в банке следующие платежи в пользу нерезидентов:

1) неустойку, штраф, пени за неисполнение условий контракта о количестве, качестве и сроках поставки товара;

2) переводы за товары, уничтоженные, безвозвратно утерянные в результате аварии, действий непреодолимой силы, недостачи, произошедшей в силу естественного износа или убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения, а также за товары, выбывшие из ведения российской стороны вследствие неправомерных действий органов или должностных лиц иностранного государства.

Однако следует иметь в виду, что перечисленные платежи могут осуществляться только в тех случаях, когда в момент наступления указанных обстоятельств риски несли российская сторона.

Таможенно-банковский валютный контроль за импортными операциями осуществляется в соответствии с Инструкцией Центрального банка РФ и ГТК России от 4 октября 2000 г. № 91-и/01-11/28644 «О порядке осуществления валютного контроля за обоснованностью оплаты резидентами импортируемых товаров» и основан на сопоставлении информации таможенных органов о стоимости и дате перемещения импортируемого товара через таможенную границу Российской Федерации и информации уполномоченных банков о размере и дате произведенных платежей за этот товар (рис. 27.3). Для этого используются специальные документы:

— *паспорт импортной сделки (ПСи)*, оформляемый в уполномоченном банке резидентом, от имени которого заключен контракт;

— *учетная карточка импортируемых товаров (УКи)* — документ, содержащий сведения из ГТД об общей фактурной стоимости импортируемых товаров, формируемая по каждому паспорту сделки;

— *карточка платежа (КП)* — документ валютного контроля, содержащий сведения об осуществляемых в соответствии с Контрактом платежах в иностранной валюте или в валюте РФ, а также о передаче нерезиденту векселя в иностранной валюте или в валюте РФ в счет обязательств импортера по контракту;

— *досье* — подборка документов для контроля за обоснованностью оплаты импортируемых по контракту товаров;

— *ведомость банковского контроля* — документ валютного контроля, содержащий сводные сведения об операциях по контракту (ПСи).

Оплата импортируемых по контракту товаров иностранной валютой или валютой Российской Федерации в счет обязательств по простому векселю, а также переводному векселю в иностранной валюте или в валюте Российской Федерации, плательщиком по которому является импортер, может осуществляться только с его банковских счетов, открытых в банке импортера и указанных в ПСи.

Датой оплаты по контракту в зависимости от способа оплаты импортируемых товаров считается одна из следующих дат:

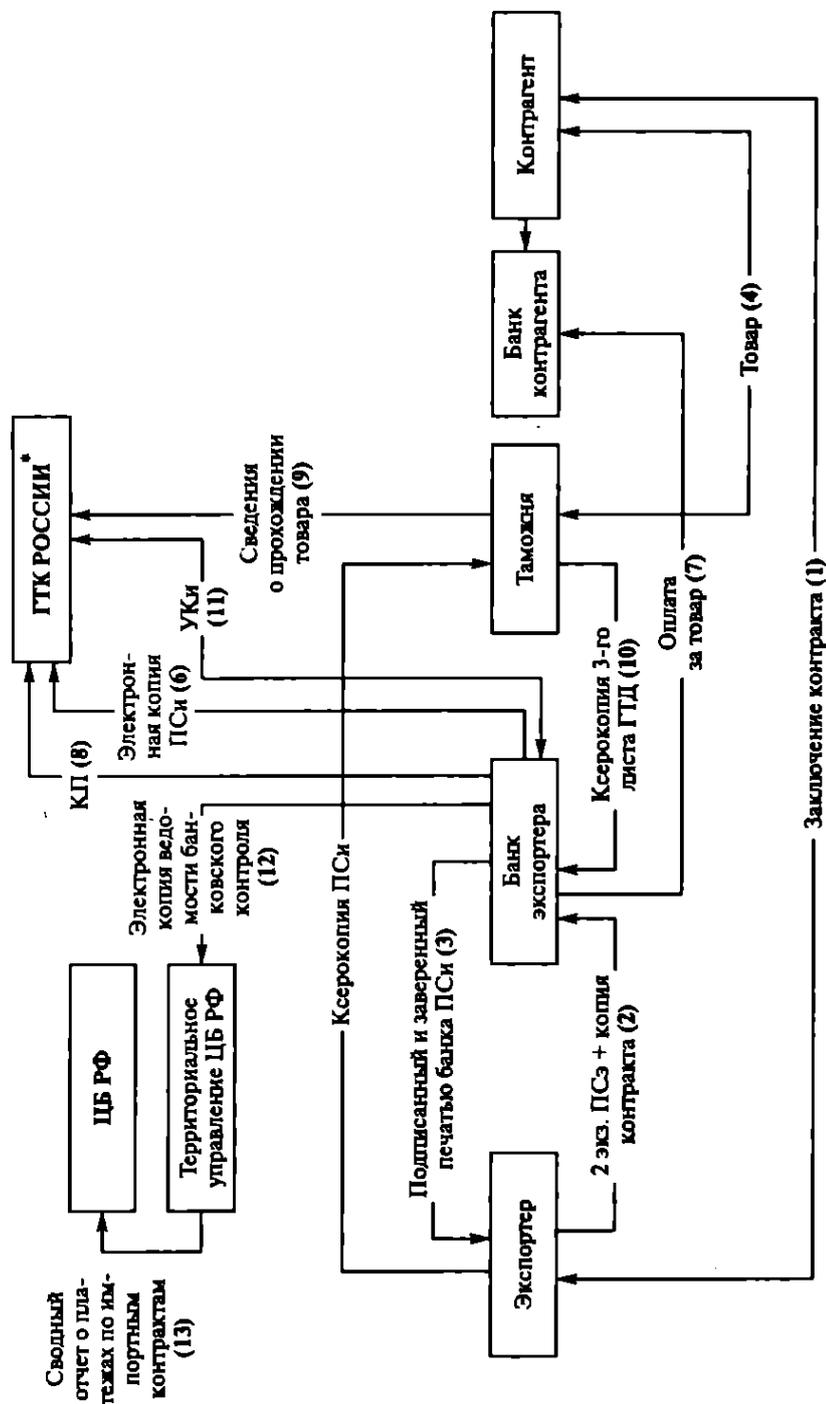


Рис. 27.3. Схема валютного контроля импортной сделки

- дата списания денежных средств со счета импортера, если счет импортера и счет получателя денежных средств открыты в банке импортера;
- дата передачи импортером нерезиденту векселя, по которому импортер не является плательщиком;
- дата списания денежных средств со счета «Ностро» банка импортера или зачисления денежных средств на открытый в банке импортера счет «Лоро» банка получателя денежных средств по контракту — в остальных случаях.

Датой оплаты в зависимости от способа поступления денежных средств по контракту в пользу импортера считается одна из следующих дат:

- дата зачисления денежных средств на счет импортера, если счет импортера и счет плательщика открыты в банке импортера;
- дата зачисления денежных средств на счет «Ностро» банка импортера или дата списания денежных средств с открытого в банке импортера счета «Лоро» банка плательщика — в остальных случаях.

Оплата импортируемых по контракту товаров иностранной валютой или валютой Российской Федерации с банковского счета третьего лица-резидента, не являющегося импортером, осуществляется в порядке, установленном Банком России.

Передача товаров, импортируемых по контракту на территорию Российской Федерации, возврат уплаченного импортером аванса или предварительной оплаты, а также иные платежи по контракту в пользу импортера могут быть осуществлены как нерезидентом, являющимся стороной по контракту, так и иным нерезидентом.

Импортер вправе без разрешения Банка России в соответствии с контрактом:

- оплачивать иностранной валютой со своего счета в банке в пользу нерезидента неустойку (штраф, пеню), причиненные убытки в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения импортером условий контракта;
- получать (зачислять) на свой счет в банке иностранную валюту, поступившую от нерезидента в качестве неустойки (штрафа, пени), возмещения причиненных убытков в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения последним условий контракта;
- выдавать в счет своих обязательств по контракту простой вексель в иностранной валюте и оплачивать его в пределах обязательств по контракту со своего счета, а также оплачивать переводной вексель в иностранной валюте, выданный нерезидентом в счет обязательств импортера по контракту и акцептованный им;
- оплачивать иностранной валютой своему банку комиссию за выполнение им функций агента валютного контроля, предусмотрен-

ную Указом Президента РФ от 21 ноября 1995 г. № 1163 «О первоочередных мерах по усилению системы валютного контроля в Российской Федерации», по контрактам, оплата импортных товаров по которым осуществляется иностранной валютой, векселями в иностранной валюте, плательщиком по которым является импортер;

- зачислять на свой счет иностранную валюту в качестве страхового возмещения по договору страхования риска невозврата иностранной валюты, переведенной по контракту (неполучения оплаченных импортных товаров в Российскую Федерацию) в случае неисполнения своих обязательств нерезидентом, являющимся стороной по контракту, поручителем (гарантом), а также вследствие действий государственных органов страны иностранного контрагента, заключенному между импортером и страховой организацией-резидентом, имеющей лицензию на право страховой деятельности, предусматривающую страхование экспортных кредитов, или страховой организацией-нерезидентом.

Нарушения валютного законодательства, влекущие «бегство капитала» из России, связаны, как правило, с практикой авансовых платежей под импортные контракты без последующей поставки товаров (по предварительной договоренности), а также с зачислением валюты на зарубежные счета российских резидентов. Для пресечения названных нарушений с 1998 г. ужесточены меры со стороны ЦБ РФ, которые:

- во-первых, запрещают покупку валюты импортеров уполномоченными банками по поручению клиентов на оплату импорта на специальных торговых сессиях ММВБ. Покупка для этих целей валюты резидентами может совершаться только на валютном рынке через исполняющий банк от своего имени и за свой счет на основании поручения на покупку, с уплатой комиссии в пользу ЦБ РФ и зачислением валюты на специальный транзитный валютный счет импортера (резидента) в исполняющем банке. При этом на счет импортера зачисляется рублевый эквивалент объема платежа, предусмотренного иностранному поставщику;

- во-вторых, в случае если купленная валюта для целей оплаты импорта в течение семи дней со дня ее зачисления на счет не переведена исполняющим банком по распоряжению импортера в счет оплаты, то она в течение одного дня (следующего) по истечении названного срока депонируется на отдельный лицевой счет исполняющим банком для последующей обратной продажи на валютном рынке в течение трех дней;

- в-третьих, запрещены конверсионные операции по покупке банками валюты у нерезидентов за рубли и ее последующее зачисление на счета.

С 1993 г. на российский валютный рынок были допущены нерезиденты. Центральный банк РФ издал 16 июля 1993 г. Инструкцию № 16

«О порядке открытия и ведения счетов нерезидентов в валюте Российской Федерации», определяющую единые правила открытия и режима рублевых счетов нерезидентов на территории Российской Федерации.

В соответствии с этой Инструкцией уполномоченные банки могут открывать нерезидентам рублевые счета двух видов — типа «Т» (текущий) и типа «И» (инвестиционный).

Счета типа «Т» открываются в уполномоченных банках для обслуживания экспортно-импортных операций нерезидентов, а также содержания их представительств и филиалов. Они могут открываться всеми юридическими лицами — нерезидентами и физическими лицами — предпринимателями, имеющими представительство (филиал) в Российской Федерации.

Важной отличительной чертой счетов типа «Т» является то, что на средства, находящиеся на этих счетах, не разрешается покупка иностранной валюты.

На рублевые счета типа «Т» зачисляются:

- поступления, получаемые от резидентов за поставляемую в Российскую Федерацию продукцию и производимые нерезидентом, владеющим счетом, работы и услуги;
- выручка в рублях, полученная от продажи иностранной валюты на внутреннем валютном рынке России;
- суммы привлекаемых рублевых кредитов, а также суммы, поступающие в погашение представленных ранее кредитов в рублях;
- поступления от резидентов в виде переводов неторгового характера и др.

Средства, имеющиеся на рублевых счетах типа «Т», могут быть использованы для:

- платежей резидентам в оплату поставляемых из России товаров (за исключением товаров, в отношении которых применяются нетарифные меры внешнеэкономического регулирования, согласно перечню, устанавливаемому Правительством РФ);
- платежей в пользу резидентов в виде переводов неторгового характера;
- платежей, связанных с размещением средств со счета «И» в банковские депозиты, депозитные сертификаты банков, облигации и др.

Специальные рублевые счета нерезидентов типа «И» открываются в уполномоченных банках для инвестиционной деятельности в России. Они могут открываться на имя юридического лица — нерезидента, а также физического лица — предпринимателя по месту нахождения представительства или филиала.

На рублевые счета типа «И» зачисляются:

- выручка в рублях, полученная от продажи иностранной валюты на внутреннем валютном рынке Российской Федерации;
- поступления в виде дивидендов по акциям, процентов по паевым или долевым вкладам, а также иных доходов, полученных в результате распределения прибыли (дохода) резидента — предприятия, учреждения, организации;
- суммы от реализации акций, паевых и долевого вкладов, являющихся объектами иностранных инвестиций на территории России, и др. Эти средства могут быть использованы:
 - для покупки иностранной валюты на внутреннем рынке Российской Федерации;
 - платежей по сделкам купли-продажи объектов иностранных инвестиций, в том числе объектов приватизации, кроме платежей по сделкам купли-продажи ценных бумаг, не являющихся акциями, выраженными в валюте РФ;
 - платежей по сделкам, связанным с куплей-продажей приватизационных чеков;
 - переводов сумм задатка на счет продавца, в том числе на счет соответствующего фонда имущества для участия в покупке (аукционе) по приобретению объектов иностранных инвестиций и др.

На рублевые счета типа «И» средства зачисляются только в безналичном порядке, исключается также возможность снятия наличных денег с этих счетов.

Следует обратить внимание, что нерезиденты теперь могут использовать в своей работе в России не только счета типа «Т» и «И», но и счета типа «С», которые введены в целях совершенствования механизма допуска нерезидентов на внутренний рынок государственных ценных бумаг, должником по которым является Российская Федерация. Согласно приказу Центрального банка РФ от 26 июля 1996 г. № 02-262 была утверждена Инструкция «О специальных счетах в валюте Российской Федерации типа «С».

Счета типа «С» открываются нерезидентам в уполномоченных банках, имеющих разрешения Центрального банка РФ на открытие и ведение специальных счетов в валюте РФ типа «С».

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризуйте направления валютно-кредитной политики государства.
2. С помощью каких инструментов реализуется валютно-кредитная политика страны?
3. Дайте характеристику Программы внешних заимствований Российской Федерации на 2004 г.

4. Дайте определения: а) иностранной валюты; б) валюты РФ; в) внешних ценных бумаг; г) внутренних ценных бумаг.
5. Какие изменения происходят в валютном законодательстве Российской Федерации на современном этапе?
6. Укажите меры по либерализации и по ужесточению валютного законодательства на основании Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» 2003 г.
7. Назовите виды валютных операций и порядок их осуществления.
8. В чем сущность резервирования?
9. Кто является органами и агентами валютного контроля?
10. Охарактеризуйте механизм валютного контроля за экспортными и импортными операциями.
11. Какие счета могут открывать на территории Российской Федерации и в валюте РФ нерезиденты?

Глава 28. Регулирование притока иностранных инвестиций в Российской Федерации

1. Формы привлечения иностранных инвестиций в Российской Федерации и их правовая регламентация • 2. Международное инвестиционное сотрудничество на условиях концессии • 3. Лизинг как форма международного инвестиционного сотрудничества и правовые основы его реализации в Российской Федерации • 4. Правовая регламентация особых экономических зон в России

1. Формы привлечения иностранных инвестиций в Российской Федерации и их правовая регламентация

Удельный вес России в общем объеме накопленных прямых иностранных инвестиций, оцениваемый на современном этапе в 0,3% от мировых, не соответствует ни ее потребностям, ни реальным возможностям. Сложившаяся ситуация во многом связана и с недостатками инвестиционного законодательства страны в области капиталовложений, и с отсутствием действенных механизмов воздействия у государственных органов власти на инвестиционную сферу. Тем не менее переход на производственно-инвестиционную модель внешнеэкономических связей (ВЭС) актуализирует и делает приоритетными именно инвестиционные формы международного сотрудничества.

Основополагающим в регулировании деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации является Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изм. и доп., далее — ФЗИИ).

Этот Закон определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации, т.е. вложения только в реальный сектор экономики в форме прямых иностранных инвестиций, и не распространяется на банковско-кредитную сферу, сферу страхования, вложения капитала в некоммерческие организации. Он направлен на привлечение и эффективное использование в экономике России иностранных материальных и финансовых ресурсов, передовой техники и технологии, управленческого опыта, обеспечение стабильности условий деятельности иностранных инвесторов.

В ФЗИИ ясно обозначены инвестиции и инвестиционные проекты, на которые полностью распространяются все предоставляемые государством гарантии и льготы. Все гарантии касаются исключительно *прямых инвестиций*, под которыми следует понимать:

- приобретение инвестором не менее 10% доли в уставном капитале создаваемого или действующего предприятия;

- вложение капиталов в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации;

- осуществление на территории России иностранным инвестором в качестве лизингодателя финансового лизинга оборудования, указанного в соответствующих разделах ТН ВЭД (XVI и XVII), таможенной стоимостью не менее 1 млн руб.

В рамках ФЗИИ вводятся понятия:

- *инвестиционный проект* — обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямой иностранной инвестиции, включающий проектно-сметную документацию;

- *приоритетный инвестиционный проект* — инвестиционный проект, суммарный объем иностранных инвестиций в который составляет не менее 1 млрд руб., или в котором доля иностранных инвесторов в уставном капитале КОИИ — не менее 100 млн руб.;

- *срок окупаемости инвестиционного проекта* — срок со дня начала финансирования инвестиционного проекта с использованием прямой иностранной инвестиции до дня, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат КОИИ или филиала иностранного юридического лица, или арендодателя по договору финансовой аренды приобретет положительное значение;

- *реинвестирование* — осуществление капитальных вложений в объекты предпринимательской деятельности на территории России за счет доходов или прибыли иностранного инвестора или КОИИ, которые получены ими от иностранных инвестиций;

- *совокупная налоговая нагрузка* — расчетный суммарный объем денежных средств, подлежащих уплате в виде ввозных таможенных пошлин (за исключением таможенных пошлин, вызванных применением мер по защите экономических интересов Российской Федерации), федеральных налогов (за исключением акцизов, НДС на товары, производимые на территории РФ) и взносов в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд РФ) иностранным инвестором и КОИИ, осуществляющими инвестиционный проект за счет иностранных инвестиций, на момент начала его финансирования.

Иностранному инвестору в соответствии с ФЗИИ предоставляется национальный правовой режим, который имеет некоторые изъятия (ст. 4):

- а) изъятия ограничительного характера устанавливаются в целях защиты основ конституционного строя, здоровья, нравственности,

прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны и безопасности государства.

б) в целях стимулирования характера в виде льгот, но только КОИИ, осуществляющими приоритетные инвестиционные проекты в соответствии с национальными целевыми инвестиционными инициативами и законодательством о налогах и сборах (ст. 16). Также в ст. 17 рассматривается возможность предоставления льгот субъектам Федерации за счет собственных бюджетных средств.

ФЗИИ определяет перечень международных договоров иностранных инвесторов (ст. 5–15):

ст. 5 – гарантия правовой защиты деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации;

ст. 6 – гарантии использования иностранными инвесторами различных форм осуществления инвестиций на территории Российской Федерации;

ст. 7 – гарантии перехода прав и обязанностей от инвестора другому лицу;

ст. 8 – гарантия компенсации при национализации и реквизиции имущества иностранного инвестора или КОИИ;

ст. 9 – гарантия от неблагоприятного изменения для иностранного инвестора в КОИИ законодательства Российской Федерации («аудушкина оговорка»);

ст. 10 – гарантия обеспечения надлежащего разрешения спора, возникшего в связи с осуществлением инвестиций и предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации иностранным инвестором;

ст. 11 – гарантия использования на территории Российской Федерации и перевода за ее пределы доходов, прибыли и других правомерно полученных денежных сумм;

ст. 12 – гарантия права иностранного инвестора на беспрепятственный вывоз за пределы Российской Федерации имущества и информации в документальной форме или в форме записи на электронном носителе, которые были первоначально ввезены на территорию Российской Федерации в качестве иностранных инвестиций;

ст. 13 – гарантия права иностранного инвестора на приобретение валюты РФ;

ст. 14 – гарантия участия иностранного инвестора в приватизации;

ст. 15 – гарантия предоставления иностранным инвесторам права на земельные участки, другие природные ресурсы, здания, сооружения и иное недвижимое имущество (носит отсылочный характер и регулируется Земельным кодексом РФ от 10 октября 2001 г.).

Две статьи ФЗИИ посвящены льготам. Таможенные льготы предоставляются в соответствии с таможенным и налоговым законодательствами Российской Федерации только тем инвесторам и КОИИ, которые участвуют в реализации приоритетных инвестиционных проектов. Им дано право беспошлинно и без обложения НДС ввозить имущество, которое следует на территорию Российской Федерации в виде их вклада в уставный капитал КОИИ, если оно относится к основным производственным фондам, не является подакцизным и ввозится в сроки, установленные учредительными документами для формирования уставного капитала, но не более одного года с даты регистрации КОИИ. Эти предприятия без уплаты таможенных пошлин могут вывозить отдельные виды товаров собственного производства в случаях, предусмотренных условиями соглашений о разделе продукции.

Другая статья, посвященная льготам, касается прав субъектов Российской Федерации на их предоставление в пределах своей компетенции. Помимо льгот они имеют возможность давать инвесторам соответствующие гарантии, осуществлять их финансирование и оказывать иные виды поддержки за счет средств своих бюджетов, а также внебюджетных средств.

ФЗИИ также содержит:

- условия и порядок создания и ликвидации КОИИ (ст. 20–22);
- обязанности иностранных инвесторов соблюдать антимонопольное законодательство Российской Федерации и вести добросовестную конкуренцию (ст. 18);
- права и обязанности федеральных органов власти (ст. 3, 23–24, п. 5 ст. 9, ст. 21) и органов власти субъектов РФ (ст. 17, п. 2 ст. 3).

Тем не менее ФЗИИ требует доработки в свете присоединения России к ВТО. В частности, необходимо:

1) укрепить правовые гарантии для иностранных инвесторов путем введения порядка рассмотрения инвестиционных споров с их участием в международном арбитраже. Такая норма предусмотрена двусторонними соглашениями Российской Федерации с другими государствами, но отсутствует в ее внутреннем законодательстве;

2) внести в законодательство условия Соглашения по торговым аспектам инвестиционной деятельности (ТРИМС) о требованиях к размеру национальной составляющей при производстве продукции КОИИ, об ограничениях на использование в расчетах иностранной валюты, об особых требованиях к доле экспорта в продукции этих предприятий;

3) сократить перечень закрытых для иностранных инвесторов отраслей и производств. В этой связи до официального вступления Российской Федерации в ВТО не следует спешить с принятием Федерального

закона «О перечне отраслей, производств, видов деятельности, в которых запрещается или ограничивается деятельность иностранных инвесторов» (проект находится на рассмотрении в Государственной Думе).

2. Международное инвестиционное сотрудничество на условиях концессии

Учитывая отраслевую структуру иностранных инвестиций в Российской Федерации, особое внимание уделяется государственному регулированию притока и условий деятельности иностранных инвесторов в ТЭК страны. Правовые основы отношений, возникающих в процессе осуществления российских и иностранных инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории Российской Федерации, а также на континентальном шельфе и (или) в пределах исключительной экономической зоны Российской Федерации, определяются Федеральным законом от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О Соглашениях о разделе продукции» (в ред. от 7 января 1999 г. № 19-ФЗ).

В соответствии с Законом Соглашение о разделе продукции (далее — СРП) является договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (инвестору) на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в СРП, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. СРП определяет все необходимые условия, связанные с использованием недр, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения.

Сторонами СРП являются Российская Федерация (т.е. государство) и инвесторы (российские и иностранные, т.е. частный бизнес) (ст. 3 Закона). Использование инвестором участка недр осуществляется на основании лицензии, выдаваемой на срок действия СРП, которое заключается с победителем конкурса или аукциона.

Участки недр, предоставляемые к использованию инвестором на основе СРП, утверждаются федеральными законами. При этом разрешается предоставление на условиях раздела продукции не более 30% разведанных и учтенных государственным балансом запасов полезных ископаемых.

Основанием для включения в перечни участков недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции, являются:

- обусловленная объективными факторами убыточность для недропользователя и государства продолжения разработки градообра-

зующих месторождений полезных ископаемых, если разработка таких месторождений может обеспечить существенный объем добычи полезных ископаемых, а прекращение ее — повлечь за собой негативные социальные последствия;

- отсутствие финансовых и технических средств для освоения новых крупных месторождений полезных ископаемых, за счет освоения которых обеспечивается поддержание необходимого для социального развития и экономической безопасности Российской Федерации уровня добычи полезных ископаемых в целом по стране, а также для строительства объектов производственной инфраструктуры (в том числе объектов транспортировки полезных ископаемых), в первую очередь на континентальном шельфе РФ, в удаленных и слабо освоенных районах;

- необходимость привлечения специальных высокочрезвычайных технологий разработки трудноизвлекаемых остаточных значительных по объему запасов полезных ископаемых, находящихся в сложных горно-геологических условиях, а также необходимость предотвращения потерь топливно-энергетического и минерального сырья в недрах;

- необходимость привлечения дополнительных финансовых и технических средств для обеспечения экологической безопасности и охраны недр при разработке расположенных на особо охраняемых природных территориях крупных месторождений полезных ископаемых;

- необходимость обеспечения регионов собственным топливно-энергетическим сырьем, создания новых рабочих мест, обеспечения благоприятных социально-экономических условий в дотационных регионах и районах, занятость населения в которых находится на низком уровне;

- наличие обязательств Российской Федерации о проведении переговоров об условиях соглашений, а также наличие результатов проведения конкурсов или аукционов по предоставлению участков недр в пользование на условиях раздела продукции.

В отдельных случаях перечни участков недр, право пользования которыми на условиях раздела продукции может быть предоставлено, устанавливаются на основании решения Правительства РФ и решения органа государственной власти соответствующего субъекта Федерации без утверждения федеральными законами, если указанные участки недр включают в себя:

- месторождения нефти, извлекаемые запасы которых составляют до 25 млн т;
- месторождения газа, запасы которых составляют до 250 млрд м³;
- месторождения коренного золота, запасы которых составляют до 50 т;

- месторождения россыпного золота, запасы которых составляют до 1 т;
- месторождения иных полезных ископаемых, не относящихся к стратегическим видам полезных ископаемых и не являющихся валютными ценностями.

Порядок взаимодействия сторон по СРП может быть изображен в виде схемы (рис. 28.1), составленной на основе ст. 8–11, 13 Закона «О Соглашениях о разделе продукции»).

Этим же Законом определяются обязанности и права инвестора. При этом в формулировке обязательств последнего присутствуют изъятия из национального правового режима инвестирования.

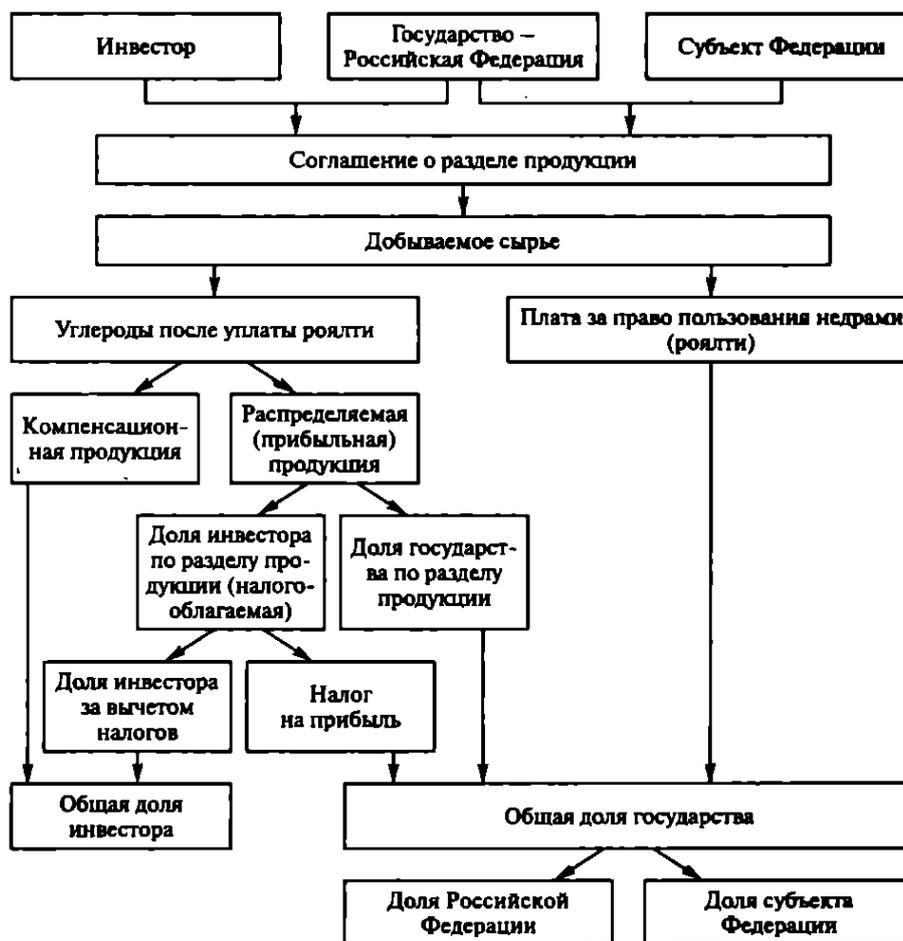


Рис. 28.1. Схема функционирования Соглашения о разделе продукции

Обязательства инвестора предусматривают:

- предоставление российским юридическим лицам преимущественного права на участие в работах по соглашению в качестве подрядчиков, поставщиков, перевозчиков или в ином качестве на основании договоров (контрактов) с инвесторами;
- привлечение работников — граждан Российской Федерации, количество которых должно быть не менее чем 80% состава всех привлеченных работников, привлечение иностранных рабочих и специалистов только на начальных этапах работ по соглашению или при отсутствии рабочих и специалистов — граждан Российской Федерации соответствующих квалификаций;
- размещение заказов на изготовление оборудования, технических средств и материалов, необходимых для геологического изучения, добычи и первичной переработки полезных ископаемых, в объеме не менее 70% общей стоимости таких заказов между российскими юридическими лицами или иностранными юридическими лицами, осуществляющими соответствующую деятельность и зарегистрированными в качестве налогоплательщиков на территории РФ;
- приобретение на конкурсной основе новой техники и внедрение прогрессивных технологий для ведения работ по соглашению. При этом российские товары (оборудование, технические средства и материалы) в отношении надежности, безопасности, качества и сроков поставок должны быть конкурентоспособными по отношению к аналогичным иностранным товарам;
- осуществление мер, направленных на предотвращение вредного влияния указанных работ на окружающую природную среду, а также по ликвидации последствий такого влияния;
- страхование ответственности по возмещению ущерба в случае аварий, повлекших за собой вредное влияние на окружающую природную среду;
- ликвидацию всех сооружений, установок и иного имущества по завершении работ по соглашению, а также очистку от загрязнения территории, на которой проводились работы по соглашению.

Стороны должны предусматривать в соглашениях условие, что определенная часть технологического оборудования для добычи полезных ископаемых и их переработки, закупаемого инвестором с последующей компенсацией затрат компенсационной долей продукции, должна производиться на территории Российской Федерации (ст. 7).

На участника СРП распространяются гарантии государства, сформулированные в ФЗИИ, связанные с неблагоприятным изменением правового климата, защиты его имущественных прав (ст. 17,18).

Государственный контроль за реализацией СРП осуществляется уполномоченными федеральными органами исполнительной власти. Правительство РФ ежегодно одновременно с проектом федерального бюджета на будущий год подает в Государственную Думу доклад об итогах работы по реализации СРП.

На современном этапе уже принято шесть федеральных законов, в соответствии с которыми на условиях СРП могут разрабатываться 28 месторождений углеводородного сырья и три месторождения твердых полезных ископаемых. При этом подписано соглашение только по одному месторождению, и еще по двум месторождениям северной части острова Сахалин — Ромашкинскому и Приразломному — подготовка практически завершена.

СРП «Сахалин-1» было заключено в 1995 г. между Российской Федерацией в лице Правительства РФ и администрации Сахалинской области, с одной стороны, и консорциумом, включающим корпорации «Эксон Нефтегаз Лимитед» (США) — 30% акций; «Сахалин Ойл Девелопмент Корпорейшен Компани. Лтд» («Содеко», Япония) — 30% акций (Япония); ЗАО «Сахалинморнефтегаз-Шельф» (23%) и ЗАО «Роснефть-Сахалин» (Россия) (17%) — с другой. Его цель — разведка, оценка, разработка и добыча нефти и газа на шельфе Сахалина.

СРП «Сахалин-2» было заключено в 1994 г. также между Российской Федерацией в лице Правительства РФ и администрации Сахалинской области, с одной стороны, и консорциумом, включающим корпорации «Маратон», «Мак-Дермот» (США), «Мицуи и Мицубиси» (Япония), «Шелл» (Нидерланды), «Сахалинская энергия» (Россия). Общая сумма бонусов по данному СРП составляет около 50 млн долл. В фонд развития Сахалина вносится 100 млн долл. (по 20 млн долл. ежегодно в течение пяти лет), а сумма возмещенных затрат на геолого-разведочные работы составляет 160 млн долл. С момента начала добычи инвестор выплачивает 6% роялти на весь объем добытых углеводородов. После возмещения своих затрат (в течение 8–10 лет) инвестор выплачивает налог на прибыль в соответствии с российским законодательством о налогах и сборах.

Однако желаемого конкретного результата не последовало. Процесс подготовки и заключения соглашений по указанным месторождениям движется крайне медленно. Вопросы, связанные с организационно-правовым обеспечением реализации соглашений о разделе продукции, были предметом парламентских слушаний. Среди этих проблем:

- отсутствие последовательной государственной политики в отношении СРП;
- отсутствие пакета необходимых нормативных правовых актов;

- несовершенство законодательства о СРП;
- отсутствие динамики и последовательности при ведении переговоров по заключению СРП в отношении участков недр и месторождений, утвержденных федеральными законами;
- наличие серьезных противоречий в позициях органов исполнительной власти.

Для устранения указанных проблем было принято постановление Правительства РФ от 2 февраля 2001 г. № 86 «О мерах по совершенствованию деятельности федеральных органов исполнительной власти по подготовке, заключению и реализации соглашений о разделе продукции, а также по контролю за их реализацией», в котором осуществление прав и обязательств Российской Федерации по СРП в отношении участков недр и месторождений всех видов минерального сырья возлагается на Министерство экономического развития и торговли РФ, кроме вопросов, решения по которым принимаются непосредственно Правительством РФ:

- определение порядка использования государственной части произведенной продукции, поступающей в федеральную собственность;
- заключение договоров о распределении произведенной продукции, полученной государством в результате раздела продукции в соответствии с условиями соглашений о разделе продукции, или ее стоимостного эквивалента между Российской Федерацией и ее субъектами, на территории которых расположены предоставляемые в пользование участки недр или проводятся работы по таким соглашениям;
- назначение и определение полномочных представителей Правительства РФ из числа федеральных государственных служащих в управляющих комитетах, создаваемых в соответствии с условиями соглашений о разделе продукции;
- заключение, изменение и расторжение соглашений о разделе продукции;
- заключение соглашений о разделе продукции без проведения конкурсов или аукционов в случаях, установленных законодательством РФ;
- утверждение условий конкурсов или аукционов на право заключения соглашений о разделе продукции;
- определение порядка зачисления и использования денежных средств, получаемых при реализации соглашений о разделе продукции;
- определение порядка предоставления тарифных льгот в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации при реализации соглашений о разделе продукции;

- определение порядка использования и распоряжения федеральной государственной собственностью, приобретаемой при реализации соглашений о разделе продукции;
- согласие на передачу инвесторами полностью или частично своих прав и обязанностей по соглашениям о разделе продукции третьим лицам.

3. Лизинг как форма международного инвестиционного сотрудничества и правовые основы его реализации в Российской Федерации

В качестве прямой иностранной инвестиции, помимо концессии, рассматривается и лизинг, что определено ФЗИИ 1999 г. В то же время существует специальное законодательство в этой сфере, представленное:

- частью второй Гражданского кодекса РФ, вступившей в действие 1 марта 1996 г. Лизинговые сделки описаны в гл. 34 «Аренда»;
- Федеральным законом от 8 февраля 1998 г. № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к конвенции УНИДРУА «О международном финансовом лизинге»;
- Федеральным законом от 9 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О лизинге» (с изм. и доп.);
- постановлением Правительства РФ от 27 июня 1996 г. № 752 «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации»;
- постановлением Правительства РФ от 21 июля 1997 г. № 915 «О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997–2000 годы»;
- Федеральным законом от 25 сентября 1998 г. № 158-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»;
- постановлением Правительства РФ от 3 сентября 1998 г. № 1020 «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций»;
- частью второй Налогового кодекса РФ введена в действие в марте 2001 г.

В соответствии с Законом «О лизинге» под *международным лизингом* понимается совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета, при которых лизингодатель или лизингополучатель является нерезидентом Российской Федерации.

В ст. 34 перечислены *особенности осуществления международных операций субъектами лизинга*.

1. Лизингодатель имеет право без лицензии Центрального банка РФ на осуществление международных операций, связанных с движением капитала, привлечение денежных средств от нерезидентов РФ в целях приобретения предмета лизинга на срок более чем шесть месяцев (180 дней), но не превышающий срока действия договора лизинга.

2. Лизинговые компании имеют право без лицензии Центрального банка РФ на осуществление операций, связанных с движением капитала, выплачивать проценты за пользование рассрочкой платежа, предоставленной продавцом предмета лизинга, независимо от срока фактического получения предмета лизинга (текущие валютные операции и операции, связанные с движением капитала).

3. Ввоз на территорию Российской Федерации и вывоз с ее территории (перемещение через таможенную границу) предмета лизинга в целях его использования по договору лизинга на срок более чем шесть месяцев, а также оплата полной суммы договора лизинга за период, превышающий шесть месяцев, не являются операциями, связанными с движением капитала, в соответствии с законодательством Российской Федерации о валютном регулировании и валютном контроле.

4. При ввозе на территорию Российской Федерации или вывозе с нее предмета лизинга все виды таможенных платежей начисляются на полную таможенную стоимость имущества. Уплата таможенных платежей производится:

- на момент ввоза (вывоза) предмета лизинга на сумму оплаченной части таможенной стоимости имущества, что подтверждается банковскими документами;
- одновременно с лизинговыми платежами или в течение 20 дней с момента получения лизинговых платежей.

В то же время Федеральным законом от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в ФЗ «О лизинге»» были отменены положения о возможности отсрочки таможенных платежей на шесть месяцев с даты ввоза предмета лизинга. Это означает, что таможенный режим временного ввоза, допускающий неуплату таможенных платежей не более шести месяцев (в соответствии с Таможенным кодексом РФ), не распространяется на предмет международного лизинга.

Тем не менее в Законе «О лизинге» оговорены определенные *меры государственной поддержки лизинговой деятельности*, в том числе международной (ст. 36). К ним относятся:

- разработка и реализация федеральной программы развития лизинговой деятельности в Российской Федерации или в отдельном регионе как части программы среднесрочного и долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации или региона;

- создание залоговых фондов для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества;
- долевое участие государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности в отдельных целевых инвестиционно-лизинговых проектах;
- меры государственного протекционизма в сфере разработки, производства и использования наукоемкого высокотехнологичного оборудования;
- финансирование из федерального бюджета и предоставление государственных гарантий в целях реализации лизинговых проектов (Бюджет развития Российской Федерации), в том числе с участием фирм-нерезидентов;
- предоставление инвестиционных кредитов для реализации лизинговых проектов;
- предоставление банкам и другим кредитным учреждениям в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, освобождения от уплаты налога на прибыль, получаемую ими от выдачи кредитов субъектам лизинга, на срок не менее чем три года для реализации договора лизинга;
- предоставление в законодательном порядке налоговых и кредитных льгот лизинговым компаниям (фирмам) в целях создания благоприятных экономических условий для их деятельности;
- создание, развитие, формирование и совершенствование нормативной правовой базы, обеспечивающей защиту правовых и имущественных интересов участников лизинговой деятельности;
- предоставление лизингополучателям, ведущим переработку или заготовку сельскохозяйственной продукции, права осуществлять лизинговые платежи поставками продукции на условиях, предусмотренных договорами лизинга;
- отнесение при осуществлении лизинговых операций в агропромышленном комплексе к предмету лизинга племенных животных;
- создание фонда государственных гарантий по экспорту при осуществлении международного лизинга отечественных машин и оборудования.

4. Правовая регламентация особых экономических зон в России

Свободные экономические зоны (СЭЗ) рассматриваются Федеральным законом от 8 декабря 2003г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности Российской Федерации» как особый режим реализации внешнеэкономического сотрудничества (ст. 23). Как показывает мировая практика, СЭЗ, как правило, создаются в целях:

1) обеспечения привлекательных условий для инвесторов (прежде всего иностранных) в тех случаях, когда по каким-либо причинам не получается создать благоприятный инвестиционный климат на всей территории страны или прибегнуть к сильным стимуляторам экспортной экспансии;

2) создания источника поступления новых товаров и технологий, что становится возможным при привлечении иностранных инвестиций;

3) концентрации ресурсов для достижения поставленных целей, превращения СЭЗ в «полюса роста», способных «вытащить» за собой в качестве локомотива остальную экономику;

4) экспериментирования с новыми для национальной экономики средствами и методами технологического, организационного и юридического содержания, апробации их на ограниченном территориальном пространстве;

5) формирования своего рода учебного центра профессиональной подготовки национальных кадров, из которого идет распространение знаний и навыков по современным методам управления предприятиями;

б) достижения целей региональной экономической политики.

Исходя из вышеперечисленных целей, СЭЗ изначально представляют собой ограниченный участок территории страны. Достижение же поставленных целей предполагает создание на нем особых условий хозяйствования, связанных с предоставлением определенного набора льгот.

В 1995 г. Всемирной ассоциацией зон экспортного производства был сформулирован следующий перечень льгот:

а) освобождение от подоходного налога и налога на прибыль сроком на пять лет начиная с момента получения первой прибыли;

б) в течение следующих пяти лет обложение подоходным налогом в размере 50% от нормальной ставки, при этом сумма налога, выплачиваемого во все бюджеты, не должна превышать 25% от полученного дохода;

в) по истечении второго пятилетнего периода пользователи зоны платят подоходный налог по нормальной ставке, но при этом сумма налога не должна превышать 25% дохода;

г) льготы по таможенным платежам — освобождение или снижение ставок.

В Российской Федерации на современном этапе правовое регулирование деятельности СЭЗ осуществляется на основе вышеназванного Закона (однако его нормы (ст. 23) носят отсылочный характер) и индивидуальных законов о создании конкретных СЭЗ (табл. 28.1).

Таблица 28.1

Действующие в РФ СЭЗ и их правовая основа

СЭЗ	Год создания	Нормативный акт
«Находка» (Приморский край) «Технополис г. Зеленоград» «Янтарь» (Калининградская обл.)	1990	Резолюция Верховного Совета РСФСР Постановление ВС РСФСР
«Даурия» (Читинская обл.) Свободная предпринимательская зона г. Санкт-Петербург Свободная предпринимательская зона г. Выборг «Алтай» (Алтайский край) «Ева» (Еврейская АО) «Садко» (Новгородская обл.) «Кузбасс» (Кемеровская обл.) «Сахалин»	1991	Указы председателя Президиума Верховного Совета РСФСР Постановление Президиума Верховного Совета РСФСР
Экологическая и экономическая зона «Горный Алтай»		Постановление Совета Министров РСФСР
Зона свободной торговли «Шереметьево» (г. Москва)	1992	Указы Президента РФ
Свободные таможенные зоны «Московский франко-порт» и «Франко-порт Терминал» Курортный регион Сочи	1993	Указы Президента РФ Постановление Верховного Совета РФ
Специальная экономическая зона в границах заповедного экологического района минеральных источников России — Кавказских Минеральных Вод	1994	Постановление Правительства РФ
«Кабардино-Балкария»	1995	Указ Президента РФ
Свободная таможенная зона на территории, прилегающей к аэропорту «Ульяновск-Восточный» Международный бизнес-центр «Ингушетия» Особая экономическая зона в Калининградской обл. «Елабуга» (Елабужский автомобильный завод) Регион интенсивного экономического развития «Осетия» СЭЗ в Республике Хакасия	1996	Постановление Правительства РФ Федеральный закон Постановление Правительства РФ Указ Президента РФ

Окончание табл. 28.1

СЭЗ	Год создания	Нормативный акт
Свободный таможенный склад ТагАЗ (г. Таганрог)	1997	Постановление Правительства РФ
Особая экономическая зона в Магаданской обл.	1999	Федеральный закон

Таким образом, разнообразие документов, регулирующих условия создания СЭЗ на территории Российской Федерации, приводит (как один из факторов) к неэффективности функционирования, отсутствию их развития.

В 1999 г. был разработан проект Федерального закона «О свободных экономических зонах», который был принят Госдумой 9 июня 2000 г., одобрен Советом Федерации 28 июня 2000 г., но отклонен Президентом РФ. Тем не менее этот Закон интересен с точки зрения обобщения мировой и российской практики функционирования СЭЗ.

Под СЭЗ понимается «ограниченный участок территории Российской Федерации, в пределах которого таможенным и налоговым законодательством РФ устанавливается особый режим предпринимательской деятельности для субъектов предпринимательской деятельности» (ст. 1).

СЭЗ создаются в целях повышения эффективности производства, развития производительных сил и экспортного потенциала Российской Федерации, увеличения объема и улучшения структуры экспорта товаров, расширения производства импортозамещающей продукции, развития финансовых и товарных рынков на территориях СЭЗ, увеличения доходов федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов (ст. 4).

Субъектами СЭЗ могут быть только зарегистрированные на ее территории субъекты предпринимательской деятельности:

- коммерческие организации независимо от их организационно-правовой формы;
- филиалы иностранных юридических лиц, которые аккредитованы в СЭЗ в соответствии с ФЗИИ (ст. 5).

На территории СЭЗ могут осуществляться производственные и коммерческие операции с товарами, за исключением розничной торговли ими. В зависимости от содержания предпринимательской деятельности выделяют СЭЗ трех типов (ст. 3, 7–9):

- *зона экспортного производства*, представляющая собой ограниченный участок территории Российской Федерации, имеющий выгодное экономико-географическое положение, развитые производственную и транспортную инфраструктуры, конкурентоспособное высокотехнологичное производство, научный и конструкторский потенциал и другие благоприятные условия для развития внешнеторговой и иных видов ВЭД Российской Федерации, в пределах которого устанавливается особый режим предпринимательской деятельности для субъектов предпринимательской деятельности, зарегистрированных (аккредитованных) в данной зоне, осуществляющих техническое перевооружение собственного производства, создающих новые или совершенствующие применяемые технологии, производящих новые виды готовой продукции, полуфабрикатов или сырья, вывозящих с территории данной зоны за пределы таможенной территории Российской Федерации более 20% товаров, отвечающих критериям продукции собственного производства и происхождения товара с территории данной зоны;

- *свободная таможенная зона производственного типа*, представляющая собой ограниченный участок территории Российской Федерации, имеющий развитые производственную и транспортную инфраструктуры, конкурентоспособное высокотехнологичное производство, научный и конструкторский потенциал и другие благоприятные условия для развития предпринимательской деятельности, в пределах которого устанавливается особый режим для ее субъектов, зарегистрированных (аккредитованных) в данной зоне, осуществляющих техническое перевооружение производства, создающих новые или совершенствующие применяемые технологии, производящих новые виды готовой продукции, полуфабрикатов или сырья, вывозящих с территории данной зоны на остальную территорию Российской Федерации более 20% товаров, являющихся импортозамещающими и отвечающих критериям продукции собственного производства и происхождения товара с территории данной зоны. В свободной зоне производственного типа разрешается совершение производственных операций, в результате которых изменяется позиция товаров в ТН ВЭД СНГ, в том числе и позиция товаров на уровне любого из первых четырех знаков цифрового кода;

- *свободная таможенная зона торгового типа*, представляющая собой ограниченный участок территории Российской Федерации (обычно в морском (речном) порту, в аэропорту, на железнодорожной станции, участке автомобильной магистрали, в пограничном пункте и на ином участке территории Российской Федерации, через которые осуществляются регулярные международные перевозки грузов), в пределах которого устанавливается особый режим предпринимательской деятельности

для субъектов, зарегистрированных (аккредитованных) в данной зоне, осуществляющих коммерческие операции, связанные с выполнением особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставлением особо важных услуг населению.

Территория данной зоны используется для проведения выставок, осуществления подработки, сортировки, упаковки, маркировки ввозимых в данную зону товаров для последующего их вывоза за пределы территории Российской Федерации или на остальную часть территории Российской Федерации. В свободной таможенной зоне торгового типа не допускается совершение производственных операций, в результате которых изменяется позиция товаров в ТН ВЭД СНГ на уровне любого из первых четырех знаков цифрового кода.

Особый режим предпринимательской деятельности, предоставляемый на территории СЭЗ, означает:

- таможенный режим свободной таможенной зоны в соответствии с российским таможенным законодательством;
- таможенный режим экспорта товаров;
- налогообложение с применением договора об инвестиционном налоговом кредите (в соответствии с налоговым законодательством РФ) — только по налогу на прибыль, региональным и местным налогам (ст. 6).

Законопроект «О свободных экономических зонах» был отклонен Президентом РФ, так как нарушает Основной Закон страны — Конституцию РФ, в частности:

1) предусмотренная им возможность создания в исключительных случаях в пределах территории определенного субъекта Федерации особой экономической зоны нарушает принцип равенства субъектов Федерации, единства экономического и правового пространства страны;

2) понимание под субъектами предпринимательской деятельности только организаций, зарегистрированных на территории СЭЗ, создает барьеры для свободы предпринимательства на всей территории страны для субъектов предпринимательской деятельности, прошедших регистрацию на остальной территории Российской Федерации, нарушает положение ч. 1 ст. 74 Конституции РФ, запрещающее установление барьеров для перемещения товаров, услуг и денежных средств на территории Российской Федерации, а также нормы таможенного законодательства, которыми определяется право свободного выбора таможенного режима, в том числе режима свободной таможенной зоны;

3) предоставляемая на территории СЭЗ льгота в виде инвестиционного налогового кредита не соответствует условиям налогового законодательства (ст. 67 НК РФ), где четко оговорены случаи предоставления подобной льготы:

- при проведении научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами;

- осуществление внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья и материалов;

- выполнение организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление особо важных услуг населению.

Помимо недостатков, связанных с несогласованностью анализируемого законопроекта с действующим на территории Российской Федерации законодательством, была выявлена необходимость повышения доли обязательных поставок произведенной продукции с территории СЭЗ с 20 до 50%, а также введение дифференцированной доли для конкретных видов операций и конкретной СЭЗ.

В июне 2002 г. Минэкономразвития России внесло в Госдуму новый законопроект — «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», отличительной особенностью которого является ориентация на поддержку определенных отраслей российской экономики. Так, новый вариант Федерального закона «О свободных экономических зонах» предполагает создание особых налоговых и таможенных режимов на территории конкретных предприятий, в частности отечественных автозаводов, которые освобождаются от налога на прибыль, таможенных пошлин на ввоз технологического оборудования и комплектующих, а также налога на имущество. Таким образом, планируется использовать СЭЗ для спасения «утопающих» отраслей российской экономики.

В целом отсутствие стабильной правовой базы, огромные размеры действующих в России СЭЗ, использование их для решения проблем депрессивных и отсталых территорий определяют их неэффективность, которая закрепляется преобладанием интереса к созданию торговых и сервисных, а не промышленных и внедренческих СЭЗ.

Вопросы для самопроверки

1. В каких формах осуществляется привлечение иностранных инвестиций в Российской Федерации?

2. Какие нормативные правовые акты регулируют приток иностранных инвестиций в Российской Федерации?

3. Охарактеризуйте сущность понятий, приведенных в Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

4. Назовите гарантии, предоставляемые в Российской Федерации иностранным инвесторам.
5. По каким направлениям проводится приведение российского инвестиционного законодательства в соответствие с нормами ВТО?
6. Охарактеризуйте сущность соглашения о разделе продукции.
7. Опишите схему функционирования СРП в соответствии с действующим законодательством.
8. В чем состоит сущность международного лизинга?
9. Какие меры государственной поддержки действуют в отношении международного лизинга?
10. Что представляют собой СЭЗ в международной практике и по российскому законодательству?
11. Какие льготы предоставляются в СЭЗ, действующих за рубежом и в России?
12. Назовите российские СЭЗ и правовую базу их функционирования.
13. Какие виды СЭЗ определены проектом Федерального закона «О свободных экономических зонах»?
14. В чем заключаются недостатки законопроекта «О свободных экономических зонах»?

Глава 29. Российская специфика регулирования международного научно-технического и инновационного сотрудничества

1. Особенности и инструменты государственного регулирования участия страны в международном научно-техническом сотрудничестве • 2. Внешне-экономические аспекты научно-технической и инновационной политики российского государства

1. Особенности и инструменты государственного регулирования участия страны в международном научно-техническом сотрудничестве

Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС) регулируется общенациональной научно-технической и инновационной политиками, главная цель которых — сохранение международной конкурентоспособности на мировом рынке технологий и наукоемкой продукции.

Одновременно страны избирают двойственную стратегию достижения глобальной цели внешнеориентированной научно-технической политики (рис. 29.1):



Рис. 29.1. Схема стратегий и инструментов государственного регулирования МНТС

- *стратегию дивергенции* — достижение и сохранение технологического лидерства при опоре на собственные силы (соответственно страна может быть представлена нетто-экспортером технологий на определенном этапе ее жизненного цикла (зрелости или даже упадка);

- *стратегию конвергенции* — объединение усилий различных стран в научно-технической сфере посредством поддержки импорта технологий и наращивания экспортных возможностей страны в сфере наукоемкой продукции.

Научно-техническая политика государства, направленная на регулирование участия страны в МНТС (рис. 29.1), базируется на использовании таких инструментов, как:

- государственный контроль за экспортом (импортом) технологий;

- государственная система регистрации патентов и торговых знаков, аккредитации научных организаций, аттестации государственных научных учреждений;

- принятие стандартов внедрения технологий;

- государственные ассигнования на развитие фундаментальной науки и инновационной активности предприятий, интеграции науки и производства. В данном случае может быть предусмотрена частичная компенсация издержек по НИР либо предоставление субсидий на условиях «возобновляемого фонда»;

- финансирование целевых научно-технических программ;

- разработка приоритетов и целевой отбор научно-технических проектов (технологический форсайт);

- поощрение форм международной научно-технической кооперации посредством создания технопарков (США), технополисов (Япония), научных парков (ЕС), технико-внедренческих зон (Китай);

- содействие в организации научной инфраструктуры, например информационно-технических центров (ЕС), предприятий «технологического аудита» (Нидерланды), технологических фондов (США) с привлечением венчурного капитала под государственные гарантии для оценки перспективных научных и инновационных проектов; поддержка системы образования и создание сети научно-технологических консультантов на предприятиях;

- льготное налогообложение научно-технической деятельности;

- законодательные меры по финансированию научно-исследовательских лабораторий ТНК (например, лаборатории «Белла ТНК Люсент» (ранее AT&T), «Натлаб ТНК Филипс» и др.), поощрение создания сети франчайзинга (распространения идей).

Несмотря на то что большинство указанных мер носят поощрительный характер, они нацелены на привлечение зарубежных научно-технических достижений в реальный сектор экономики конкретного государства с целью повышения его международной конкурентоспособности. В то же время из соображений национальной безопасности используются инструменты государственного контроля за экспортом (импортом) технологий.

2. Внешнеэкономические аспекты научно-технической и инновационной политики российского государства

Научно-техническая политика в Российской Федерации направлена на достижение следующих целей:

- сохранение, развитие и эффективное использование научно-технического потенциала страны;
- увеличение вклада науки и техники в развитие экономики государства, реализацию важнейших социальных задач, обеспечение прогрессивных структурных преобразований в области материального производства, повышения его эффективности и конкурентоспособности;
- улучшение экологической обстановки и защиты информационных ресурсов государства;
- укрепление обороноспособности страны и безопасности личности, общества и государства;
- упрочение взаимосвязи науки и образования;
- сохранение технологического суверенитета страны;
- объективная смена технологических укладов в экономике страны (переход к инновационному пути развития).

Механизм реализации стоящих перед Российской Федерацией задач в области ее научно-технического прогресса предполагает:

- 1) создание нормативной правовой базы инновационной деятельности и деятельности в сфере НИОКР;
- 2) охрану интеллектуальной собственности;
- 3) федеральную контрактно-конкурсную систему финансирования;
- 4) организацию управления сферой науки и научного обслуживания;
- 5) лицензирование и контроль научно-технической деятельности;
- 6) систему ограниченного протекционизма в сфере НИОКР;
- 7) механизм выработки и реализации государственных приоритетов и программ;
- 8) особую налоговую систему сферы НИОКР и инновационной деятельности;
- 9) управление едиными системами стандартизации;

- 10) организацию научно-технического прогнозирования;
- 11) систему экспертной оценки результатов инновационной деятельности;
- 12) меры по развитию малых научно-внедренческих фирм, венчурного капитала и венчурных фирм;
- 13) развитие совместного предпринимательства в сфере НИОКР;
- 14) приватизацию в сфере НИОКР, регулирование отношений собственности;
- 15) формирование нового имиджа ученого.

Указанные меры тесно переплетаются и получают отражение в определенной существующей системе государственного экономико-правового регулирования научно-технического развития Российской Федерации, которую представляют следующие нормативные правовые акты:

- Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп.);
- Патентный закон РФ от 14 октября 1992 г. № 3517-1 (с изм. и доп.);
- Закон РФ от 9 июля 1993 г. № 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах» (с изм. и доп.);
- Закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» (с изм. и доп.);
- Концепция реформирования российской науки на период 1998–2000 гг.;
- Концепция государственной политики Российской Федерации в области международного научно-технического сотрудничества от 20 января 2000 г.
- Основы политики России в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу от 20 марта 2002 г.;
- Федеральные целевые программы «Национальная технологическая база» на 2002–2006 гг. (утв. постановлением Правительства РФ от 8 ноября 2001 г. № 779) и «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» на 2002–2006 гг. (утв. постановлением Правительства РФ от 21 августа 2001 г. № 605) и др.

Рассмотрим внешнеэкономические аспекты указанных документов.

В соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» развитие международного научного и научно-технического сотрудничества Российской Федерации выступает одним из важнейших принципов государственной научно-технической политики (ст. 11).

При этом *субъектами научной и научно-технической деятельности* могут быть (ст. 3):

- физические лица — граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства;
- юридические лица при условии, что научно-техническая деятельность составляет не менее 70% и уставом предусмотрен ученый совет. Такая организация признается научной и подлежит государственной аккредитации (ст. 5), что является основанием для предоставления льгот (после введения в действие Налогового кодекса РФ — только налоговым инвестиционным кредитом).

Субъект научной и (или) научно-технической деятельности реализует международное научное и научно-техническое сотрудничество посредством:

- а) вступления в международные научные и научно-технические организации и объединения;
- б) участия в международных научных и научно-технических программах и проектах, научных и научно-технических программах и проектах иностранных государств;
- в) заключения договоров (контрактов) и иных соглашений с иностранными юридическими лицами на работу как в Российской Федерации, так и за ее пределами в порядке, установленном российским законодательством.

Одновременно на территории Российской Федерации в установленном порядке могут создаваться научные организации и научные центры с участием иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц (данное направление регулируется инвестиционным законодательством).

На государственном уровне условия для развития МНТС создаются на основе заключения соответствующих международных договоров Российской Федерации, международных научных и научно-технических программ и проектов, а также содействия расширению научно-технического сотрудничества научных работников и научных и иных организаций. Приоритетным направлением такого взаимодействия в Законе называется МНТС со странами СНГ.

Одновременно поощрительные меры развития МНТС РФ и субъектов научной и научно-технической деятельности РФ сопровождаются и применением мер контролирующего характера (ст. 16).

Установление правовых норм защиты интеллектуальной собственности на научный продукт осуществляется с помощью авторского и патентного права.

С начала 90-х гг. XX в. российское законодательство в этой сфере было значительно приближено к международным нормам. Предостав-

ляя патент на изобретение, полезную модель, промышленный образец, государство поддерживает особую временную монополию, исключительное право использования полученных результатов в течение определенного времени (в соответствии с Патентным законом РФ 20 лет — для изобретений, 10 лет — для промышленных образцов и 5 лет — для полезной модели).

Учитывая несовершенство российского законодательства в сфере охраны прав на интеллектуальную собственность, многие изобретения российских авторов регистрируются за рубежом (из 711 созданных в России в 2001 г. новых технологий патентную защиту получили лишь 50,8%). Законодательно это предусмотрено Патентным законом РФ (ст. 35): «Патентование в зарубежных странах изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, созданных в Российской Федерации, осуществляется не ранее чем через три месяца после подачи заявки в Патентное ведомство. Патентное ведомство может в необходимых случаях разрешить патентование изобретения, полезной модели, промышленного образца в зарубежных странах ранее указанного срока».

Приобретение иностранными юридическими и физическими лицами прав на использование российской интеллектуальной собственности в рамках МНТС реализуется на основе предоставления им национального режима в силу международных договоров Российской Федерации или на основе принципа взаимности (ст. 36).

В соответствии с Концепцией реформирования российской науки на период 1998–2000 гг. признается, что действующие международные научно-технические связи, несмотря на их кажущуюся обширность, недостаточно эффективны. Соответственно делается вывод о необходимости выработки государственной политики в области МНТС в полном соответствии с национальными интересами и реальной геополитической ситуацией в мире, ориентируя его на совместные конкурентоспособные разработки и продвижение российской научной продукции на мировой рынок.

В данном контексте особое место должно быть уделено приоритетам технологической политики. Впервые перечень приоритетных технологий был разработан в 1996 г. и должен проходить экспертизу каждые 2–3 года. Сопоставление российского Перечня приоритетных направлений развития науки — 70 критических технологий по 7 приоритетным направлениям с зарубежными аналогами позволило сделать вывод о соответствии последним лишь 19 критических технологий.

Что касается географических приоритетов МНТС России, то они выглядят следующим образом:

1) сохранение достигнутого уровня научно-технических связей с ведущими развитыми государствами и международными организациями;

2) ускорение процесса кооперации с новыми индустриальными странами;

3) налаживание научных связей и кооперации в области наукоемких технологий с целью обеспечения единого научного и экономического пространства СНГ.

В процессе государственного регулирования МНТС необходимо в максимально возможной степени учитывать интересы научного сообщества, обеспечивая свободу выбора партнеров, направлений и форм кооперации, общения с зарубежными коллегами и т.п.

Поэтапность содержания МНТС проявляется в переходе от преобладающих в начале переходного периода форм в виде чисто гуманитарных программ международной помощи российской науке к проектам, приносящим обоюдную выгоду, в том числе на базе использования уникальных отечественных научных установок.

В качестве перспективного направления развития МНТС выступает и активизация присутствия России в международных организациях.

В принятой 20 января 2000 г. Концепции государственной политики Российской Федерации в области международного научно-технического сотрудничества на период 2000–2005 гг. провозглашается цель превращения МНТС в реальный инструмент стабилизации и подъема отечественной экономики и наращивания ее научно-технического потенциала на основе разработки и реализации государственной политики по двум направлениям:

1) *межгосударственного научно-технического сотрудничества*, под которым понимается совместная научная и научно-техническая деятельность, преимущественно некоммерческого характера в рамках межгосударственных, межправительственных и межведомственных соглашений о научно-техническом сотрудничестве, осуществляемая научными организациями, общественными объединениями научных работников, отдельными научными работниками и специалистами России и зарубежных стран, международными организациями научно-технического профиля;

2) *международного инновационно-технологического сотрудничества*, представляющего собой международную инновационную деятельность государственного и частного секторов Российской Федерации и зарубежных стран на двух- и многосторонней основе с целью получения коммерческого эффекта (табл. 29.1).

В то же время многие проблемы научной сферы Российской Федерации как следствие неэффективного МНТС исходят из расстановки приоритетов. Так, в соответствии с проанализированными выше документами наука признается «социально значимой отраслью, определяющей уровень развития производительных сил государства» (ст. 11

Федерального закона от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»). Таким образом, констатируется ее роль в социально-экономическом развитии страны, но не определяется место в числе приоритетов государственной политики.

Таблица 29.1

Направления государственной политики в области МНТС России

Межгосударственное научно-техническое сотрудничество	Международное инновационно-технологическое сотрудничество
<ul style="list-style-type: none"> • Разработка межгосударственных программ сотрудничества в области фундаментальных и прикладных наук • Учреждение международных научных центров и организаций с государствами — участниками СНГ • Создание межстрановой интегрированной информационной сети академических институтов, виртуальных лабораторий, библиотек и баз данных • Учреждение «центров международной интеграции» российской фундаментальной науки • Участие в международных научных программах, имеющих общечеловеческое значение • Использование возможностей ООН • Применение международной договорно-правовой базы и мирового опыта в области охраны прав интеллектуальной собственности 	<ul style="list-style-type: none"> • Создание свободных экономических зон и зон коммерциализации российских технологий • Формирование совместных с зарубежными фирмами научно-исследовательских и инновационно-технологических структур (технологических альянсов, научно-производственных консорциумов и т.п.) • Разработка механизма оценки конкурентоспособности разработок и технологий, наукоемких товаров и услуг, а также отраслей в целом • Организация мониторинга сотрудничества в региональном разрезе и выявления возможностей подключения субъектов Федерации к международным научно-техническим программам и проектам • Разработка набора типовых договоров о проведении совместных с зарубежными партнерами НИОКР, лицензионных и иных соглашений
<ul style="list-style-type: none"> • Создание организационно-управленческой государственной структуры в области МНТС 	
<ul style="list-style-type: none"> • Совершенствование механизма обязательной государственной регистрации договоров о МНТС 	
<ul style="list-style-type: none"> • Повышение квалификации государственных служащих, переподготовка научно-технического персонала и подготовка менеджеров в области международного инновационно-технологического сотрудничества 	
<ul style="list-style-type: none"> • Гармонизация с мировой практикой нормативной и договорно-правовой базы двух- и многостороннего МНТС 	

Кроме того, фундаментальные исследования имеют приоритет над прикладными исследованиями и инновациями, что стимулирует процесс дезинтеграции науки, образования и производства, влечет неиспользование научно-технического потенциала в реальном секторе экономики. Таким образом, налицо односторонность государственной научно-технической политики.

Изменение данного стереотипа мышления заложено в «Основах политики России в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», где фактически провозглашается переход на новую инновационную политику: «Развитие науки и технологий относится к числу высших национальных приоритетов РФ, предусматривая необходимость перехода от экспортно-сырьевого к инвестиционно-активному (инновационному) пути развития, динамичное развитие структурно-технологической модернизации и институциональных преобразований в экономике страны в направлении взаимной интеграции ее гражданского и военного научно-технического секторов».

Предусматривается внедрение системы мер государственного регулирования международного научно-технического и инновационного сотрудничества, включающей:

- снижение таможенных пошлин на ввозимое специализированное научное оборудование (в рамках общей стратегии снижения таможенных платежей);
- регламентацию передачи за рубеж прав Российской Федерации на объекты интеллектуальной собственности и иные результаты научно-технической деятельности, полученные за счет бюджета.

В ходе реализации «Основ» в период до 2010 г. предполагается повышение:

- уровня инновационной активности предприятий — с 11 до 15%;
- доли инновационной продукции — с 4,8 до 10% (в два раза);
- доли затрат на технологические инновации — с 1,5 до 2,5%;
- доли страны на мировом рынке наукоемкой продукции — с 0,27 до 2% (в восемь раз);
- доли внутренних затрат на НИР в ВВП — с 1,2 до 2,6% (в 2,2 раза);
- доли расходной части бюджета на НИР гражданского назначения — до 4% и военного назначения — до 3% (в сумме 7%);
- доли фундаментальных исследований в НИР гражданского назначения — с 47 до 50%;
- обновления оборудования, средний возраст которого сократится — с 11 до 8 лет.

Проведенный анализ основополагающих документов в сфере реализации государственной научно-технической политики позволяет сделать вывод об отсутствии конкретных мер и механизмов развития производственных и научно-технических форм ВЭД российских предприятий, что сдерживает реальный переход от торговой модели ВЭС к производственно-инвестиционной.

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризуйте стратегии и инструменты государственного регулирования международного научно-технического сотрудничества.
2. В чем состоят цели научно-технической политики Российской Федерации?
3. Какие документы образуют правовую базу регулирования МНТС в Российской Федерации?
4. Кого Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» относит к субъектам научной и научно-технической деятельности?
5. В каких формах осуществляется международное научно-техническое сотрудничество в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике»?
6. В чем заключается внешнеэкономический аспект российского патентного законодательства?
7. Охарактеризуйте основные направления государственной политики в области МНТС.
8. Содержание Концепции реформирования науки на 1998–2000 гг.
9. В чем состоит прогрессивность «Основ государственной политики в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу»?
10. Каковы географические приоритеты развития МНТС России?
11. Опишите современное состояние и прогнозируемые результаты развития научно-технического потенциала России.

Глава 30. Особенности регулирования внешнеэкономических отношений с партнерами из стран ближнего зарубежья

1. Состояние и проблемы взаимодействия Российской Федерации со странами СНГ
- 2. Регулирование внешнеторговых связей между участниками СНГ
- 3. Регулирование прогрессивных форм ВЭД между партнерами из СНГ

1. Состояние и проблемы взаимодействия Российской Федерации со странами СНГ

Проводя обзор уже рассмотренных ранее нормативных правовых, концептуальных и программных документов, можно констатировать, что в качестве приоритетного географического направления развития внешнеэкономического сотрудничества Российской Федерации выступают страны — партнеры по Содружеству Независимых Государств. Этому есть логическое объяснение, так как участники СНГ унаследовали от СССР ряд системных связей, которые в условиях рыночного хозяйства вполне могут составить основу их экономической интеграции. К ним, в частности, относятся: единые системы транспорта, связи, энергоснабжения, телекоммуникаций, нефте- и газопроводы, информационная система, стандарты и техническая документация и т.п.

Таким образом, на начальном этапе становления СНГ уже существовало интегрированное и взаимозависимое экономическое пространство. Поиск форм и методов экономического сотрудничества постсоветских государств происходил под воздействием устоявшихся подходов к управлению экономикой, мышления категориями единого народно-хозяйственного комплекса с общей финансовой, кредитно-денежной и налоговой системой и был ориентирован на реализацию концепции реинтеграции. Предполагалось, что большинство независимых государств сохранят унаследованное общее экономическое пространство и «прозрачность» межгосударственных границ, будут координировать свою социально-экономическую политику. Так, в Соглашении о создании СНГ, подписанном в Вискулях Брестской области 8 декабря 1991 г., а затем и в Алма-Атинской Декларации 21 декабря 1991 г. руководителями 11 государств (кроме Грузии) подтверждалась «приверженность сотрудничеству в формировании и развитии общего экономического пространства, общеевропейского и евразийского рынков». В то же время после распада СССР каждое государство стало независимым, суверенным и иностранным по отношению к России. Такая двойственная позиция накладывает отпечаток на сферу регулирования ВЭД российских предприятий с партнерами из стран Содру-

жества, которая имеет свои особенности, обусловленные характером международных соглашений, заключенных между Россией и этими странами.

В 1992 г. участники СНГ заявили о готовности сохранить общую таможенную территорию и создать Таможенный союз. Подписанные Соглашение о взаимоотношениях в области торгово-экономического сотрудничества от 14 февраля 1992 г. и Соглашение о принципах таможенной политики от 13 марта 1992 г. предполагали устранение возникших торгово-экономических барьеров между государствами, обеспечение свободного движения товаров, проведение согласованной таможенной политики. Государства должны были ввести общий таможенный тариф и содействовать единообразному внутреннему налогообложению товаров и иных предметов, вывозимых и ввозимых на общую таможенную территорию. Товары, обращающиеся внутри Союза, не должны были облагаться пошлинами и иными налогами и сборами, имеющими эквивалентное действие. Для выработки и проведения общей таможенной политики, координации взаимодействия таможенных служб учреждался Таможенный совет.

15 мая 1992 г. в г. Ташкенте было подписано Соглашение о сотрудничестве в области внешнеэкономической деятельности, в соответствии с которым договаривающиеся стороны выразили стремление к сотрудничеству в осуществлении ВЭД в отношении третьих стран и международных организаций, содействию в обеспечении и защите взаимных интересов в сфере ВЭД. Взаимодействие предполагалось осуществлять посредством взаимных консультаций в сфере внешней торговли, привлечения иностранного капитала, государственного регулирования ВЭД, участия в деятельности международных организаций и т.п.

В этот период также были подписаны соглашения в области налогообложения и ценообразования.

24 сентября 1993 г. на двух уровнях — глав государств и глав правительств — был подписан Договор о создании Экономического союза государств Содружества. Первоначально в Экономический союз вошли Армения, Белоруссия, Казахстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан, Киргизия, Молдавия и Украина, избравшая в Экономическом союзе статус ассоциированного члена. Постепенно состав его членов расширился: в 1993 г. присоединился Азербайджан, в 1994 г. — Грузия.

Договор о создании Экономического союза определил долгосрочные цели сотрудничества и интеграции России и других стран Содружества. Он нацелен на поэтапное формирование общего экономического пространства, отношения в котором будут строиться на принципах рыночной экономики; на обеспечение равных возможностей и

гарантий для всех хозяйствующих субъектов, совместное осуществление крупных экономических проектов, представляющих общий интерес, и на решение экологических проблем. Предполагалось свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, согласование денежно-кредитной, бюджетной, налоговой, ценовой, внешнеторговой, таможенной и валютной политики, сближение методов регулирования экономической деятельности, унификация хозяйственного законодательства, чтобы улучшить экономические и правовые условия для предпринимательской деятельности.

Договор о создании Экономического союза предусматривал ряд этапов: образование многосторонней ассоциации свободной торговли, затем таможенного союза и уже после решения этих задач — переход к общему рынку.

Однако Договор о создании Экономического союза имел рамочный характер, так же как и большинство принятых в начале 90-х гг. договоренностей. Их реализации препятствовал и нарастающий экономический кризис. В результате возникла тенденция переориентации ВЭС участников СНГ на дальнейшее зарубежье, в основе которой лежит обмен не возобновляемых минеральных ресурсов на товары преимущественно потребительского назначения и отсутствие эффективных механизмов «перелива» части выручки от ВЭД сырьевых отраслей в обрабатывающие. Как следствие преимущественное развитие получают отрасли топливно-сырьевого сектора.

Одновременно дезинтеграционные процессы в рамках СНГ провоцируют создание внутри него региональных объединений различных типов, стимулируя процесс так называемой разноскоростной интеграции: за 1994–1998 гг. были созданы:

- 1) Союз Беларуси и России;
- 2) Таможенный союз России, Беларуси, Казахстана, Киргизии;
- 3) Центральноазиатское экономическое сообщество;
- 4) ГУУАМ — Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдова.

Преодолеть дезинтеграционные тенденции в развитии постсоветского пространства удалось только к концу 90-х гг., когда в большинстве стран — участниц Содружества появились признаки экономического роста. Соответственно начала увеличиваться доля взаимной торговли в общем внешнеторговом обороте СНГ (особенно для сопредельных государств). В то же время процесс разноскоростной интеграции продолжился в рамках созданного в 2000 г. на базе Таможенного союза Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), включающего Россию, Казахстан, Беларусь, Киргизию и Таджикистан, а в 2003 г. — Единого экономического пространства (ЕЭП) России, Беларуси, Украины и Казахстана.

Одновременно почти все страны (кроме Беларуси и Молдовы) имеют ярко выраженную сырьевую ориентацию экспорта, что ставит перед ними общую задачу — диверсифицировать структуру экспорта, повысив в ней долю готовой и высокотехнологичной продукции. Перспективы диверсификации экспорта в значительной степени связаны и с развитием производственной кооперации между предприятиями-партнерами, инициализации создания новых форм внешнеэкономического сотрудничества (например, транснациональных финансово-промышленных групп), усиления роли национальных валют во взаимных расчетах и т.д.

Рассмотрим, какие условия уже созданы для решения общих задач, стоящих перед участниками СНГ.

2. Регулирование внешнеторговых связей между участниками СНГ

Формирование общего экономического пространства, как показывает мировая практика, начинается с урегулирования вопросов взаимной торговли стран — участниц интеграционного объединения. Соглашение о создании зоны свободной торговли между странами — участниками СНГ было подписано 15 апреля 1994 г. и направлено на:

а) постепенную отмену таможенных пошлин, налогов и сборов, а также количественных ограничений во взаимной торговле;

б) устранение других препятствий для свободного движения товаров и услуг.

Страны — участницы соглашения договорились, что будут воздерживаться от действий, противоречащих положениям и препятствующим достижению целей Соглашения. Это касается, в частности, условий участия этих стран в других региональных экономических группировках.

При этом участники зоны сохраняют за собой право самостоятельно устанавливать режим внешнеэкономических отношений с государствами, не участвующими в СНГ. Положения Соглашения не затрагивают права и преимущества, предоставляемые в рамках регионального сотрудничества, приграничную и прибрежную торговлю, преференции, свободные экономические и таможенные зоны, регулируемые внутренним законодательством или на основе международных соглашений.

При подписании Соглашения о зоне свободной торговли страны договорились, что оно не препятствует праву любой из стран-участниц принимать меры государственного регулирования в области ВЭД, которые она считает необходимыми для защиты своих жизненных интересов или выполнения международных договоров, участницей которых она является или намеревается стать, если эти меры касаются:

а) защиты собственной морали и общественного порядка;

б) защиты жизни и здоровья людей;

- в) охраны животных и растений;
- г) защиты окружающей среды;
- д) охраны художественных, археологических и исторических ценностей, составляющих национальное достояние, и др.

Соглашение также не препятствует праву стран-участниц применять любые меры государственного регулирования, которые они считают необходимыми, если эти меры касаются обеспечения национальной безопасности, включая предотвращение утечки конфиденциальной информации, относящейся к государственной тайне; торговли оружием, военной техникой, боеприпасами, оказания услуг военного характера, передачи технологий и оказания услуг для производства вооружения и военной техники и в других военных целях; поставки расщепляющихся материалов и источников радиоактивных веществ, утилизации радиоактивных отходов; мер, применяемых в военное время или в других чрезвычайных обстоятельствах в международных отношениях; действий во исполнение ею обязательств на основании Устава ООН для сохранения международного мира и безопасности.

Однако данное Соглашение носило рамочный характер, а изъятия из режима свободной торговли определялись не на многосторонней, а на двусторонней основе. Поэтому в 1999 г. в него были внесены изменения, установившие, что изъятия из режима свободной торговли могут применяться временно на основе двусторонних соглашений.

В 2000 г. Совет глав государств Содружества одобрил План-график реализации предложений по формированию и функционированию зоны свободной торговли, в рамках которого все государства предоставили Перечни наиболее конкурентоспособной на мировых рынках продукции (кроме Туркменистана и Узбекистана). Эти перечни предполагается использовать для исключения необоснованного и неэффективного соперничества на рынках СНГ разработки предложений по продвижению продукции каждой страны на мировые и интегрированный рынки.

В целях развития сотрудничества в области развития взаимной торговли страны Содружества подписали еще ряд соглашений. В частности, в апреле 1994 г. — Соглашение о сотрудничестве и взаимопомощи в таможенных делах. Оно направлено на обеспечение правильного взимания таможенных пошлин, сборов и других платежей, а также применение таможенных льгот, предотвращение, пресечение и расследование таможенных правонарушений. Соглашение предусматривает упрощение таможенных формальностей, для чего таможенные службы принимают по взаимному согласованию необходимые меры по упрощению таможенного оформления, признают таможенные обеспечения (пломбы, оттиски печатей, штампы) и таможенные доку-

менты друг друга, а при необходимости накладывают собственные таможенные обеспечения на перемещаемые товары.

8 июля 1994 г. подписано Соглашение об упрощении и унификации процедур таможенного оформления на таможенных границах, в соответствии с которым используется один экземпляр документа контроля доставки (ДКД) под таможенным контролем и три копии ГТД, оформленной таможенным органом страны отправления и следующей вместе с товаросопроводительными документами.

Соглашение о порядке таможенного оформления товаров, происходящих с таможенных территорий государств — участников Содружества и перемещаемых между ними в соответствии с таможенным режимом выпуска для свободного обращения (8 июля 1995 г.), предусматривает:

- а) упрощенный таможенный контроль;
- б) ограничение перечня документов для таможенного оформления;
- в) ограниченное количество сведений, заявляемых в ГТД;
- г) упрощение порядка начисления и уплаты таможенных сборов.

В условиях освобождения взаимных поставок товаров от таможенных пошлин существенное значение имеют Правила определения происхождения товаров, где указано, что страной происхождения товара считается государство, где товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке. Критерии достаточной переработки являются общепринятыми в мировой практике, в том числе в российском таможенном законодательстве. В удостоверение происхождения товара с таможенной территории государства — участника Соглашения о создании зоны свободной торговли необходимо представление таможенным органам государства ввоза декларации-сертификата о происхождении товара (форма СТ-1).

В развитие Соглашения о создании зоны свободной торговли в ноябре 1995 г. страны Содружества подписали Соглашение, в соответствии с которым для осуществления мер тарифного и нетарифного регулирования ВЭД, совершенствования ведения статистического учета и обмена статистической информацией принята единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств (ТН ВЭД СНГ), основанная на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров.

Важным элементом сближения в области таможенной деятельности являются «Основы таможенных законодательств государств — участников Содружества Независимых Государств», одобренные 10 декабря 1994 г., в которых определены принципы правового, экономического и организационного регулирования таможенного дела государств-участников; утверждена «Единая инструкция по заполнению грузовой таможенной декларации» и т.д.

Кроме того, страны-участницы договорились воздерживаться от повышения экспортных пошлин в торговле с третьими странами и от предоставления им режима более благоприятного, чем во взаимной торговле, согласовывать единый подход к предоставлению им преференций и применению базовых ставок импортных таможенных пошлин, проводить регулярные взаимные консультации по защитным мерам, включая антидемпинговые процедуры. Достигнута также договоренность о разработке коллективной концепции защиты рынка зоны свободной торговли.

Практически со всеми государствами Экономического союза Россия уже заключила двусторонние соглашения о применении режима свободной торговли. Беспошлинно осуществляется импорт товаров из СНГ, не облагаются пошлинами поставки на основе соглашений о производственной кооперации, переработке давальческого сырья. Налог на добавленную стоимость и акцизы на товары, импортируемые из стран СНГ, взимаются по тем же ставкам, что на товары российского производства.

Несмотря на то что импортные пошлины при ввозе товаров из стран, входящих в зону свободной торговли, не взимаются, с 1 мая 1993 г. все товары, поступающие в Россию из этих стран и экспортируемые из России в эти страны, подлежат декларированию путем предоставления соответствующей таможене ГТД. Сборы за таможенное оформление товаров в отношениях России со странами зоны свободной торговли также взимаются на общих основаниях.

В соответствии с Соглашением от 8 февраля 1992 г. «О порядке транзита» в отношении товаров, перевозимых транзитом через территорию России в страны, подписавшие Соглашение (Азербайджан, Армению, Белоруссию, Казахстан, Кыргызстан, Молдавию, Таджикистан, Туркмению и Узбекистан) и из этих стран, таможенные сборы за таможенное оформление не взимаются.

Однако при транзите товаров из третьих (не участвующих в Соглашении) стран через территорию стран-участниц в третьи страны сборы за таможенное оформление взимаются в обычном порядке.

Следует отметить, что Россия считает возможным в рамках СНГ исходить из модели разносторонней интеграции, имея в виду, что отдельные страны могут идти по пути углубления интеграции по мере созревания в них условий для этого. Первым этапом к реальному формированию единого экономического пространства стран СНГ может стать создание Таможенного союза.

В апреле 2001 г. в Государственную Думу на ратификацию был представлен Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом

пространстве, который подписан в феврале 1999 г. между Россией, Белоруссией, Казахстаном, Киргизией и Таджикистаном.

В Договоре определен поэтапный принцип формирования единого экономического пространства: начиная с формирования Таможенного союза на базе обеспечения режима свободной торговли, установления единого порядка регулирования внешнеторговой деятельности, создания общего таможенного тарифа и упрощения и последующей отмены таможенного контроля на внутренних таможенных границах.

Предусматривается также переход государств — участников Таможенного союза на взимание косвенных налогов по принципу «страны назначения» вместо действующего сейчас принципа «страна происхождения» по той же схеме, которая применяется в торговых отношениях со странами дальнего зарубежья. Новый порядок взимания налогов вызывает опасения у российского правительства в связи с тем, что положительное сальдо в торговле с государствами Содружества и Таможенного союза складывается в основном за счет экспорта энергоресурсов.

Поэтому с учетом позиции России предусматривается ратифицировать Договор, дополнив его исключением для России о нераспространении принципа «страны назначения» на торговлю нефтью, природным газом и газовым конденсатом, а также неприменении договаривающимися сторонами нулевой ставки косвенных налогов в отношении указанных энергоносителей. Такие соглашения уже подписаны и ратифицированы с Казахстаном и Киргизией.

Вместе с тем с начала 2001 г. уплата косвенных налогов по принципу «страна назначения» осуществлялась во взаимной торговле России с Киргизией и Арменией, с апреля — с Азербайджаном, а с 1 июля 2001 г. Россия перешла в торговле со всеми государствами — участниками СНГ на взимание косвенных налогов по принципу «страна назначения»: косвенные налоги (НДС и акцизы) уплачиваются в бюджет той страны, которая является импортером и потребителем товара.

В сфере свободной торговли в 2001 г. только Армения, Кыргызстан и Молдова выполнили обязательства по неприменению изъятий и не имеют тарифных ограничений. Россия предполагает приступить к согласованию графиков отмены изъятий только после завершения внутригосударственных процедур, обеспечивающих вступление в силу Соглашения о создании зоны свободной торговли от 15 апреля 1994 г. Сегодня Россия применяет изъятия при импорте из Азербайджана, Армении, Грузии, Молдовы, Туркменистана, Узбекистана, Украины.

Несмотря на то что рассмотренные этапы интеграционного процесса реализуются посредством преобладающего вида внешнеэкономического взаимодействия партнеров из СНГ — внешней торговли, в рамках регламентирующих их правовых документов содержатся наме-

рения и меры по развитию прогрессивных видов и форм ВЭД в производственной, инвестиционной, научно-технологической сферах.

3. Регулирование прогрессивных форм ВЭД между партнерами из СНГ

Нормативную правовую базу регулирования прогрессивных форм ВЭД в рамках СНГ представляют следующие документы:

- Соглашение об общих условиях и механизме поддержки и развития производственной кооперации предприятий и отраслей участников СНГ (23 декабря 1993 г.);
- Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых и смешанных транснациональных объединений (15 апреля 1994 г.);
- Соглашение о научно-техническом сотрудничестве в рамках государств — участников СНГ (13 марта 1992 г., прекратило действие 1 декабря 2000 г.);
- Соглашение о платежном Союзе (21 сентября 1994 г.) и др.

Рассмотрим указанные многосторонние документы более подробно.

Существенное внимание в СНГ уделяется вопросам производственной кооперации. В декабре 1993 г. 12 стран подписали Соглашение об общих условиях и механизме поддержки развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств — участников Содружества Независимых Государств.

В нем предусмотрено, что страны будут принимать действенные меры по обеспечению государственной поддержки осуществления и развития кооперации между предприятиями всех форм собственности, отраслевыми и межотраслевыми комплексами на основе их прямых производственных связей, а также в рамках финансово-промышленных групп (ФПГ) и транснациональных производственных объединений, совместных предприятий.

Основным звеном производственной кооперации и прямых связей являются договоры, которые заключаются хозяйствующими субъектами на основании соответствующих межправительственных, отраслевых и межведомственных соглашений, и до создания Таможенного союза служат основанием для таможенных органов для пропуска товаров, поставляемых по кооперации через границу. Страны договорились не применять ввозные и вывозные пошлины, налоги, акцизы и количественные ограничения в отношении товаров, поставляемых по кооперации и в рамках таможенных режимов переработки.

Таким образом, главной спецификой данного Соглашения является регулирование взаимодействия конкретных хозяйствующих субъек-

ектов (предприятий) с использованием двух форм: прямых связей и создания ФПГ и транснациональных объединений.

Расширению экономического сотрудничества стран — участниц СНГ, в том числе развитию производственной кооперации, должно способствовать движение капитала между ними, его интернационализация. Основной формой этих процессов может стать создание транснациональных и межнациональных компаний, которые имели бы предприятия в разных странах Содружества и развивали бы между ними широкую специализацию и кооперацию, причем в первую очередь речь могла бы идти о восстановлении искусственно нарушенных производственных связей, существовавших в бывшем СССР.

Имевшее место сокращение промышленного производства в России во многих случаях сопровождалось быстрым занятием западными конкурентами высвобождающихся «ниш» на рынках СНГ. За последние годы в Содружестве потеряны многие традиционные рынки сбыта российской продукции, в первую очередь отраслей высоких технологий (авиационной, радиотехнической, электронной, химической и др.). Например, в 1995–1997 гг. «Боинг» и «Макдоннэлл Дуглас» продали в страны СНГ 40 авиалайнеров, тогда как концерн «Туполев» — всего 8.

Растет консолидация усилий западного капитала в СНГ. Национальным производителям приходится конкурировать с мощными интегрированными структурами, транснациональными корпорациями, международными консорциумами.

В этих условиях, как представляется, одной из наиболее предпочтительных форм борьбы за выживание машиностроения в России и связанных с ним производств является создание в рамках Содружества транснациональных финансово-промышленных групп (ТФПГ), аналогичных тем, что уже созданы: «Интеррос», «Нижегородские автомобили», «Точность» и др.

В этих целях страны СНГ 15 апреля 1994 г. подписали Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых и смешанных транснациональных объединений. В его развитие заключены рамочные двусторонние соглашения об основных принципах создания ФПГ с Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Украиной, Таджикистаном и Киргизией.

В Федеральном законе от 30 ноября 1995 г. № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» предусмотрено, что те финансово-промышленные группы, среди участников которых имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств СНГ, имеющие обособленное подразделение на территории указанных государств либо осуществляющие на их территории капитальные вложения, регистрируются как ТФПГ.

Участникам межгосударственной ФПГ могут предоставляться таможенные тарифные льготы.

Соглашение о научно-техническом сотрудничестве в СНГ регулирует отношения только на уровне государств (межгосударственное), в рамках которого стороны:

- определяют приоритетные направления совместной научно-технической деятельности;
- выбирают формы совместной научно-технической деятельности;
- оказывают государственную поддержку совместным научным исследованиям и разработкам;
- формируют межгосударственные программы;
- регулируют вопросы создания и эксплуатации научно-технических объектов совместного использования;
- сотрудничают в области подготовки специалистов с высшим образованием, научных и научно-педагогических кадров, охраны интеллектуальной собственности и обмена научно-технической информацией.

Для координации взаимодействия государств были созданы Межгосударственный научно-технический совет, а также Евразийская патентная система (9 сентября 1994 г.) и Европейское патентное ведомство (1 января 1996 г.).

В развитие прогрессивных форм внешнеэкономического сотрудничества в рамках СНГ в 2000 г. был принят План мероприятий по реализации Программы действий по развитию СНГ на период до 2005 г., в котором предусматривается подготовка и подписание ряда межправительственных соглашений и документов, способствующих созданию условий для свободного перемещения услуг, капиталов, рабочей силы, обеспечения свободного транзита, решения проблемы неплатежей, эффективного функционирования транспортных коридоров, а также формирование отдельных важнейших сегментов зоны свободной торговли — частного предпринимательства, многосторонней производственной кооперации, инвестиционного сотрудничества и др.

Важную роль в обеспечении различных видов и форм ВЭД играют валютно-финансовые отношения. Соответственно в рамках СНГ должна быть создана единая платежная система и введена единая валютная политика.

Решение поставленных задач было начато сразу после распада СССР в 1991 г., когда советский рубль превратился в денежную единицу каждой из 15 республик. До середины 1993 г. эмиссию наличных денег осуществлял Банк России. Однако к этому периоду каждая из бывших республик СССР уже ввела национальную валюту, в том числе Российская Федерация (в июле 1993 г.). После введения нового рос-

сийского рубля в июле 1993 г. Армения, Беларусь, Казахстан, Россия, Таджикистан и Узбекистан заключили Соглашение о создании рублевой зоны на основе российского рубля; был также создан Межгосударственный банк СНГ, а 21 сентября 1994 г. подписано Соглашение о платежном союзе, которым предусматривалось осуществление мероприятий по созданию многосторонней системы расчетов, формированию платежной системы и коллективной валюты; в 1995 г. был создан Межгосударственный валютный комитет СНГ.

Тем не менее на современном этапе во взаимной торговле стран — участниц СНГ национальные валюты используются лишь на 5–10%. Ситуация проведения общей валютной политики осложняется отсутствием согласованности валютно-финансовых отношений внутри многочисленных интеграционных группировок внутри СНГ.

В 1999 г. Межгосударственный валютный комитет СНГ активизировал работу по проведению Концепции сотрудничества стран СНГ в валютной сфере. В декабре 2000 г. банками и другими организациями стран СНГ (Армения, Казахстан, Молдова, Россия и Таджикистан) создана Объединенная платежная система Содружества, целью которой является проведение согласованной политики в области безналичных расчетов с использованием пластиковых карт. Также в 2000 г. была создана Международная Ассоциация бирж стран СНГ (МАБ), объединившая 16 бирж из 8 стран СНГ (в том числе Московскую межбанковскую валютную биржу), основа функционирования которой — объединение электронных торговых систем бирж стран СНГ.

Подводя итоги рассмотрения процессов, происходящих в СНГ, можно сделать вывод, что на данном этапе завершены работы по:

- отмене тарифных и количественных ограничений;
- унификации нормативных актов, связанных с тарифным и нетарифным регулированием в сфере внешней торговли;
- унификации ставок акцизов на товары, ввозимые на территории государств;
- достижению полного соответствия торговых режимов стран по отношению к третьим странам;
- определению общего порядка совместного ведения таможенной статистики внешней торговли и таможенного оформления подакцизных товаров.

Тем не менее остаются проблемы в обеспечении комплексности применяемых мер как по структурному, так и по географическому принципам, в согласовании и учете взаимных интересов стран и их хозяйствующих субъектов, что и предопределяет незначительный удельный вес стран СНГ во внешнеэкономическом сотрудничестве Российской Федерации.

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризуйте предпосылки и сдерживающие моменты развития интеграционных процессов в рамках СНГ.
2. Что такое «разноскоростная интеграция»?
3. Какие принципы положены в основу Соглашения о создании СНГ?
4. Охарактеризуйте содержание Соглашения о сотрудничестве в области ВЭД.
5. В чем сущность и этапы реализации Договора о создании Экономического союза государств СНГ?
6. Охарактеризуйте нормативную правовую базу регулирования внешней торговли Российской Федерации со странами СНГ.
7. Какие нормативные правовые акты в рамках СНГ способствуют формированию зоны свободной торговли? Дайте краткую характеристику их содержания.
8. Как эволюционировали принципы взимания косвенных налогов во внешней торговле Российской Федерации со странами СНГ?
9. Охарактеризуйте участников и содержание Договора о таможенном союзе.
10. Перечислите многосторонние документы в рамках СНГ, регулирующие прогрессивные формы ВЭД.
11. В чем заключается специфика Соглашения об общих условиях и механизме поддержки развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств — участников СНГ?
12. Охарактеризуйте правовые условия создания совместных транснациональных корпораций со странами СНГ.
13. Расскажите о назначении и содержании Соглашения о научно-техническом сотрудничестве в рамках государств — участников СНГ.
14. В чем состоят особенности создания правовой базы по организации платежной системы стран СНГ?

Рекомендуемая литература

1. *Артемов, Н. М.* Финансово-правовое регулирование внешнеторговой деятельности. М., 1999.
2. *Бабин, Э. П.* Основы внешнеэкономической политики. М. : Экономика, 1997.
3. *Балабанов, И. Т., Балабанов, А. И.* Внешнеэкономические связи. М. : Финансы и статистика, 1998.
4. *Бодягин, О. В., Воронкова, О. Н., Голева, Г. А. и др.* Инвестиционный и структурно-функциональный аспекты мирохозяйственных процессов. Ростов н/Д : РГЭУ, 2000.
5. *Бурлак, Г. Н., Кузнецова, О. И.* Техника валютных операций. М. : ЮНИТИ, 2002.
6. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. Л. Е. Стровского. М. : ЮНИТИ, 1999.
7. Внешнеэкономический бизнес в России / под. ред. И. П. Фаминского. М. : Республика, 1997.
8. *Вершинин, А. П.* Внешнеэкономическое право: введение в правовое регулирование внешнеэкономической деятельности. М. : Инфра-М, 2001.
9. *Вознесенская, Н. Н.* Соглашения о разделе продукции в сфере нефтедобычи. М. : Информация и право, 1997.
10. *Воронкова, О. Н., Мальцева, Е. А., Хамизов, М. Х.* Внешнеэкономический фактор социально-экономического развития России и ее регионов. Ростов н/Д : РГЭУ, 2002.
11. *Герчикова, И. Н.* Международное коммерческое дело : учебник. М. : ЮНИТИ, 1996.
12. *Голева, Г. А., Самофалов, В. И.* Мировая экономика : основы: учеб. пособие. Ростов н/Д : РГЭУ, 2002.
13. *Грачев, Ю. Н.* Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеэкономических операций : учеб.-практ. пособие. М. : ВАВТ, 2001.
14. *Доронина, Н. Г.* Комментарий к закону об иностранных инвестициях. М. : Юстицинформ, 2000.
15. *Ершов, А.* Экспортный контроль и нетарифное регулирование ВЭД. М., 2001.
16. *Ефимов, И. С.* Стратегия и тактика управления коммерческой сделкой. Подготовка, заключение, исполнение : учеб. пособие. М. : Дело, 2002.
17. *Жданов, А. И.* Практическое руководство по внешнеэкономической деятельности. СПб. : Питер, 2001.
18. *Кратко, И. Г.* Международное предпринимательство : учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2001.

19. *Любимов, С. Ю.* Новое в государственной регистрации юридических лиц с иностранными инвестициями в России // *Иностранный капитал в России*. 2002. № 10. С. 4–7.
20. *Матвеева, О. П.* Организация и технология внешнеторговых операций : учеб. пособие. М. : ИВЦ «Маркетинг», 2000.
21. Менеджмент и маркетинг бизнеса в международных компаниях / под ред. В. М. Попова. М. : Финансы и статистика, 2001.
22. *Михайлин, А. Н.* Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы. М. : МАЭП, 2000.
23. *Моисеева, Н. К.* Международный маркетинг. М. : Центр экономики и маркетинга, 1998.
24. *Моисеева, Е. Г.* Международно-правовые основы сотрудничества стран СНГ. М. : Юристъ, 1997.
25. *Ноздрев, Р. Б. и др.* Организация и управление внешнеэкономической деятельностью. Модульная программа для менеджеров. Модуль 10. М. : Инфра-М, 2000.
26. *Плотников, А. Ю.* Новый ИНКОТЕРМС-2000: содержание, практика, применение, комментарий. М. : Приор, 2002.
27. *Плужников, К. И.* Транспортное экспедирование : учебник. М. : Росконсульт, 1999.
28. *Покровская, В. В.* Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник. М. : Юристъ, 1999.
29. *Попов, С.* Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга. М. : Ось-89, 2000.
30. *Портер, М.* Международная конкуренция. М. : Экономика, 1993.
31. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело : учебник / под ред. С. И. Долгова, И. И. Кретьова. М. : БЕК, 1997.
32. *Прокушев, Е. Ф., Матвеева, О. П.* Лицензирование экспорта и импорта товаров. М. : ИВЦ «Маркетинг», 2000.
33. *Пузакова, Е. П.* Международный туристический бизнес. М. : Приор, 2001.
34. *Рубинская, Э. Т.* Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия. М. : Приор, 2001.
35. *Рубинская, Э. Т.* Международные контракты. Ростов н/Д : ИУБиП, 2002.
36. *Синецкий, Б. И.* Основы коммерческой деятельности. М. : Юристъ, 2000.
37. СНГ: таможенное регулирование / сост. Н. Т. Краснолуцкая. М. : Центр экономики и маркетинга, 1999.
38. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России : учебник / под ред. Э. Э. Батизи. М. : Инфра-М, 1998.
39. *Феонова, Л. А.* Внешнеторговые контракты. М. : Приор, 1998.

-
40. *Фишер, П.* Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. М. : Финансы и статистика, 1999.
41. *Шалашов, В. П.* Валютные расчеты в Российской Федерации / под ред. В. И. Дворцова. М. : Экономика, 2001.
42. *Экономико-правовые вопросы государственного регулирования и организации внешней торговли Российской Федерации / под ред. В. И. Дворцова.* М. : Экономика, 2001.
43. *Экономика и организация внешнеторговых перевозок / под ред. К. В. Холопова.* М. : Юрист, 2000.
44. <http://www.budgetrf.ru>.
45. <http://www.cis.solo.by>.
46. <http://www.repoffice.ru>.

Книги издательства «Экономистъ» можно купить:

• *В книготорговом объединении «Юристъ — Гардарика»:*
105082, Москва, ул. Ф. Энгельса, 75, стр. 10 (ст. метро «Бауманская»)
Тел.: (095) 797-9081, 797-9082, 797-9083, 797-9084
363-0634, 363-0635, 363-0636
Адрес электронной почты: ug_grd@aha.ru
Интернет-магазин «Юристъ — Гардарика»: <http://www.u-g.ru>
Оптовый отдел, «книга-почтой» — с 9.00 до 18.00, выходные — суб., воскр.
Розничный магазин — с 10.30 до 20.00 (понед. — суб.)
с 10.00 до 16.00 (воскр.)

• *В книжном магазине «Юристъ»*
101000, Москва, Лубянский пр., д. 7, стр. 1
(ст. метро «Лубянка», «Китай-город»)
Тел.: (095) 924-5036
Время работы: с 10.00 до 19.00 (выходные — суб., воскр.)

Учебное издание

*Воронкова Оксана Николаевна
Пузакова Евгения Прокофьевна*

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:
ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ**

Учебное пособие

Редактор *О. В. Баканова*
Корректор *Т. В. Морозова*
Художественный редактор *И. С. Соколов*
Компьютерная верстка *А. М. Савельевой*

Подписано в печать 30.09.05. Формат 60×90^{1/16}.
Печать офсетная. Гарнитура «Ньютоп». Усл. печ. л. 31.
Доп. тираж I 3000 экз. Заказ № 1561.

ООО «Издательство «Экономистъ».
101000, г. Москва, Лубянский пр., д. 7, стр. 1.
Тел.: (095) 921-0067.

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфкомбинат».
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.



МОСКОВСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ М. В. ЛОМОНОСОВА

О. Н. Воронкова
Е. П. Пузыкова

Внешиэкономическая деятельность



Рекомендовано Учебно-методическим
объединением по образованию в области
финансов, учета и мировой экономики
в качестве учебника для студентов,
обучающихся по специальности
«Специальность «Мировая экономика»»



9 795981 181022