



**О.П. ТИМОШЕНКО**

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**НОВОСИБИРСК 2002**

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-  
СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**О.П. Тимошенко**

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Учебное пособие

НОВОСИБИРСК 2002

УДК 339.92

ББК 65.298

Т 417

***Тимошенко О.П.***

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ:**  
Учеб. пособие / О.П.Тимошенко. - Новосибирск: НГАСУ,  
2002. - 84 с.

**ISBN 5-7795-0158-0**

Успешная деятельность хозяйствующего субъекта на международном рынке во многом обусловлена уровнем профессиональной подготовки специалистов, работающих в этой сфере. Учебное пособие содержит основные, наиболее важные вопросы организации и осуществления внешнеэкономических операций. Рассмотрена система управления внешнеэкономической деятельностью (ВЭД), содержание внешнеэкономического контракта, формы расчета по международным сделкам.

Учебное пособие содержит систематизированный обобщенный материал современных методик оценки эффективности внешнеэкономических операций. Представлены тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД. Рассмотрены франчайзинг и инжиниринговые услуги, относящиеся к международным коммерческим технологиям, знание которых полезно для специалистов в области ВЭД.

Все больше предприятий, корпораций страны выходят со своей продукцией или ценными бумагами на международный рынок через мировые товарные или фондовые биржи. В учебном пособии определены их основные функции, индексы фондовой биржи.

Учебное пособие предназначено для студентов и магистрантов всех форм обучения специальности 060800 «Экономика и управление на предприятии (в строительстве)».

Печатается по решению издательско-библиотечного совета НГАСУ

Рецензенты: - Р.М. Шахнович, к.э.н., доцент,  
завкафедрой истории и теории мировой  
экономики (СибУПК);  
- Л.А. Сафронова, к.э.н., профессор (СибГУТИ)

**ISBN 5-7795-0158-0**

© НГАСУ, 2002

© Тимошенко О.П., 2002

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	4
1. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ...	5
2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ .....	10
2.1. Общая характеристика контракта. Предмет контракта, количество, качество поставки .....	10
2.2. Базисные условия экспортно-импортного контракта .....	17
2.3. Цена контракта. Условия платежа и формы расчета.....	22
2.4. Срок и дата поставки. Упаковка и маркировка .....	33
2.5. Рекламации и санкции. Арбитраж.....	38
2.6. Обстоятельства непреодолимой силы .....	44
2.7. Прочие условия.....	45
3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	48
4. КОММЕРЧЕСКИЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБМЕНА ТЕХНОЛОГИЯМИ.....	54
4.1. Франчайзинг .....	54
4.2. Инжиниринговые услуги.....	57
5. КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ БИРЖАХ .....	59
5.1. Международные товарные биржи .....	59
5.2. Международные фондовые биржи .....	62
6. ТАРИФНЫЕ И НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	65
6.1. Тарифные методы .....	65
6.2. Нетарифные методы .....	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	79
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	81

## ВВЕДЕНИЕ

Интеграция России в мировое экономическое сообщество - процесс объективный. Насколько успешно и динамично будет развиваться этот процесс - во многом зависит от фактора субъективного, а именно от уровня знаний, компетентности и квалификации специалистов, занятых в сфере внешнеэкономических отношений. Поэтому вполне оправдано присутствие в учебных планах не только экономических, но и технических университетов курса "Внешеэкономическая деятельность предприятия".

С 1918 по 1986 г. существовала абсолютная монополия государства на внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), установленная Декретом "О национализации внешней торговли". Либерализация ВЭД сделала основным субъектом внешнеэкономических связей предприятие. Поэтому вопросы, рассматриваемые в данном учебном пособии, ориентированы на предприятие, фирму. В настоящее время непосредственное участие во внешнеэкономической деятельности принимают десятки тысяч предприятий. Достаточно динамично в эту сферу вовлекается и строительный комплекс. Созданы и функционируют сотни совместных предприятий с крупнейшими зарубежными фирмами, работающими в области строительства. Некоторые наиболее крупные подрядные организации, прежде всего нефтегазового комплекса, выполняют заказы на зарубежных строительных объектах. Все в большей мере требуются специалисты со знанием возможных условий заключения внешнеэкономического контракта, видов ВЭД, владеющие методикой оценки эффективности внешнеэкономических операций, методами регулирования ВЭД. Данное учебное пособие освещает весь спектр этих вопросов.

# 1. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

## *Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне государства*

Функции государственного управления и регулирования ВЭД выполняют институты законодательной, исполнительной и судебной власти.

Законы, регулирующие ВЭД, принимаются Федеральным Собранием и обязательны для исполнения на территории РФ. Наиболее значимые законы:

- "О валютном регулировании и валютном контроле" [5];
- "Об иностранных инвестициях" [6];
- "О международном коммерческом арбитраже" [7];
- "О таможенном тарифе" [8];
- Гражданский кодекс РФ [2];
- Налоговый кодекс [3];
- Таможенный кодекс [4].

Высшим органом исполнительной власти является Президент РФ, который издает указы и распоряжения, регулирующие ВЭД. Указ Президента РФ "О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР" [10] положил начало реформированию внешнеэкономических связей России, способствовал ускорению интеграции экономики России в мировую экономику.

Исполнительную власть осуществляет Правительство РФ. Постановления и распоряжения Правительства РФ обязательны к исполнению на территории РФ. В сфере ВЭД Правительство в соответствии с законодательством страны:

- обеспечивает проведение единой государственной политики;
- разрабатывает программу ВЭД страны;
- принимает решение о проведении переговоров и подписании международных договоров;
- управляет федеральной собственностью РФ за рубежом.

Структура федеральных органов исполнительной власти утверждается указом Президента и представлена двумя уровнями:

Правительство РФ и федеральные министерства, госкомитеты, федеральные службы, департаменты. Ключевыми из них являются:

1. Министерство экономического развития и торговли.
2. Министерство иностранных дел.
3. Государственный таможенный комитет.
4. Федеральная служба валютно-экспортного контроля.
5. Центральный банк РФ.

Основные функции в сфере ВЭД:

1. Министерство экономического развития и торговли
  - координирует и регулирует ВЭД в соответствии с решениями высших органов государственной власти;
  - изучает конъюнктуру и прогнозирует тенденции развития мирового рынка товаров и услуг;
  - участвует в разработке и реализации механизма регулирования валютно-кредитных отношений с иностранными государствами, в том числе решает вопросы внешней задолженности России;
  - участвует в работе международных экономических организаций и разработке межправительственных соглашений;
  - разрабатывает предложения по развитию внешнеэкономических связей, по осуществлению совместных крупных экономических проектов и программ с иностранными государствами;
  - осуществляет нетарифное регулирование ВЭД: лицензирование, квотирование, контроль инвестиционной деятельности.
2. Министерство иностранных дел работает в тесном сотрудничестве с Министерством экономического развития и торговли при подготовке международных договоров, предложений по участию РФ в конвенциях и соглашениях;
  - обеспечивает реализацию политических решений государства в зарубежных странах;
  - разрабатывает прогноз внешнеторгового и платежного баланса России;
  - контролирует соблюдение государственных интересов России на внешнем рынке;

- осуществляет руководство деятельностью советников и атташе по торгово-экономическим вопросам посольств РФ за рубежом.

3. Государственный таможенный комитет - обеспечивает экономическую безопасность, защищает экономические интересы страны;

- осуществляет таможенное регулирование ВЭД через систему таможенных платежей;
- обеспечивает выполнение международных обязательств России относительно таможенного контроля;
- ведет таможенную статистику.

Деятельность Государственного таможенного комитета определяется Таможенным кодексом и осуществляется на федеральном уровне, на уровне региональных таможенных управлений, а также таможенными и таможенными постами.

4. Федеральная служба валютно-экспортного контроля (ВЭК) была образована в 1993 г. В 1994 г. созданы ее региональные подразделения. С июня 2000 г. функции ВЭК переданы Министерству финансов РФ. Функции следующие:

- обеспечивает контроль и надзор за соблюдением законодательства участниками ВЭД в сфере валютно-экспортных операций;
- контролирует движение валютных средств;
- разрабатывает механизм возврата валюты, находящейся на счетах российских юридических и физических лиц в зарубежных банках;
- проверяет использование по назначению полученных от государства льгот и квот.

Федеральная служба ВЭК не занимается оперативной работой, она получает документы, связанные с ВЭД, и на основании анализа этих документов выявляет нарушения, накладывает штрафы, лишает лицензии.

5. Центральный банк РФ:

- представляет интересы России в центральных банках других стран;
- выдает лицензии на открытие представительств зарубежных банков на территории России;



- выдает лицензии на ведение валютных операции коммерческим банкам страны;
- управляет официальными золотовалютными запасами страны;
- обеспечивает устойчивость национальной валюты.

### ***Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне региона***

Субъекты Российской Федерации имеют право в пределах своей компетентности и в соответствии с законодательством:

- осуществлять самостоятельную ВЭД;
- координировать ВЭД на своей территории;
- формировать и реализовывать региональные программы ВЭД;
- создавать страховые и залоговые фонды для привлечения инвестиций иностранных государств.

Департамент международных внешнеэкономических связей региона является структурным подразделением администрации данного региона. Как правило, он имеет три отдела: отдел планирования, отдел контроля экспортно-импортных операций и отдел развития внешнеэкономических связей региона.

Отдел планирования разрабатывает стратегию региона в сфере ВЭД, координирует деятельность по разработке и реализации долгосрочных программ, осуществляет экспертизу для оценки предложений российских и иностранных предпринимателей по инвестированию проектов.

Отдел контроля экспортно-импортных операций осуществляет систематизированный учет выданных лицензий, контролирует соотношение импортных и экспортных потоков, движение валютных средств, разрабатывает справочно-аналитические материалы по ВЭД.

Отдел развития внешнеэкономических связей региона разрабатывает перспективу экономического сотрудничества региона с зарубежными коммерческими и некоммерческими организациями, занимается подготовкой информационного материала, необходимого для проведения международных переговоров, контролирует исполнение решений, готовит протокольные мероприятия и участвует в них.

### ***Управление ВЭД на уровне предприятия***

На уровне отдельного предприятия, занимающегося ВЭД, функциональные отделы и службы можно условно разделить на три группы:

1. Отделы и службы, осуществляющие планирование, в том числе

- планово-экономический отдел,
- валютно-финансовый отдел,
- транспортный отдел.

2. Отделы, занимающиеся маркетингом, в том числе

- отдел конъюнктуры и цен,
- отдел рекламы и выставок,
- инженерно-технический отдел,
- отдел технического обслуживания.

3. Отделы, обеспечивающие принятие и исполнение управленческих решений, в том числе

- отдел компьютеризации расчетов,
- протокольный отдел,
- юридический отдел,
- административно-хозяйственный отдел,
- отдел кадров,
- отдел делопроизводства.

Неосведомленность российских участников ВЭД об условиях регламентации внешнеторговых операций на мировом рынке сводит на нет усилия по производству экспортного товара, снижает размер предполагаемой валютной выручки, вызывает непредвиденные расходы, приводит к срыву взаимовыгодных внешнеторговых сделок. Во избежание этого необходимо уделять постоянное внимание условиям внешнеторгового регулирования не только в РФ, но и в странах зарубежных партнеров, механизм которого формируется в первую очередь на основе достигнутых международных соглашений, зафиксированных в различного рода документах в области мировой торговли, а также на базе национального законодательства.

## **2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ**

### ***2.1. Общая характеристика контракта. Предмет контракта, количество, качество поставки***

Экспортно-импортный контракт представляет собой коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара: обязательство продавца передать определенный товар в собственность покупателя и обязательство покупателя принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

При заключении внешнеторговой сделки стороны должны определиться, право какого государства будет применяться для регулирования формы заключения сделки, прав и обязанностей сторон. Если в соглашении сторон не выражено действительное их намерение подчинить свои отношения праву определенной страны, тогда право, подлежащее применению, будет определяться на основе коллизионной нормы или коллизионных норм, содержащихся в законодательстве РФ. В ст. 166 предусмотрено, что "при отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению праве применяется право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся продавцом в экспортно-импортном договоре" [2].

В контракте купли-продажи неизменным условием является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. В этом состоит основное отличие договора купли-продажи от всех других видов договоров - арендного, лицензионного, страхования и др., где не содержится условия о переходе права собственности на товар, а предметом договора является либо право пользования товаром, либо предоставление услуг.

Сформулировать все условия договора полно и четко достаточно трудно. Практически при заключении договора невозможно предусмотреть все вопросы, которые могут возникнуть при его исполнении. Стандартный внешнеторговый контракт содержит нижеперечисленные разделы.

### ***Преамбула***

Преамбула предшествует тексту контракта и начинается со слова "Контракт" в середине страницы, после которого следует номер контракта. Ниже, справа, пишется дата, а слева указывается место заключения контракта. Далее в преамбуле четко указываются фирменные наименования сторон, т.е. те наименования, под которыми они зарегистрированы в своей стране, и местонахождение контрагентов (название страны и города). В преамбуле также дается определение сторон как контрагентов (например, "Экспортер" и "Импортер", "Заказчик" и "Поставщик"). Целесообразно указывать унифицированный номер, состоящий из трех групп знаков, сформированных следующим образом:

ББ /\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*/ или ЦЦЦ /\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*/

Первая группа знаков - две буквы ББ или три цифры ЦЦЦ соответствуют коду страны покупателя (продавца) по Международному классификатору стран мира, используемому для целей таможенного оформления.

Вторая группа знаков состоит из восьми цифр, составляющих код организации импортера (экспортера) в соответствии с Общероссийским классификатором предприятий и организаций (ОКПО).

Третья группа знаков состоит из пяти цифр, представляющих собой порядковый номер документа на уровне организации импортера (экспортера).

Договор считается заключенным с момента его подписания обеими сторонами. Если в тексте договора не оговаривается срок вступления в силу, тогда дата его заключения считается моментом вступления договора в силу.

### ***Предмет контракта***

После преамбулы следует описание предмета контракта и устанавливается его точное наименование, характеристика, модель, сорт и т.д.

Если товар требует более подробной характеристики или ассортимент товара широк по наименованиям и количеству, то все это указывается в приложении к договору (спецификации),

которое является неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующая оговорка в тексте контракта.

### *Количество*

В контракте устанавливаются единица измерения количества, порядок определения количества, система мер и весов (так как в различных странах используются различные системы). /

В экспортно-импортных договорах на сырьевые, продовольственные и другие товары, измеряемые единицами массы и объема, поставляемые насыпью, навалом или наливом (так называемые массовые товары), обозначение количества обычно дополняется оговоркой, допускающей отклонение фактически поставляемого продавцом количества товара от количества товара, обусловленного в контракте. Эта оговорка называется оговоркой "около", и после цифры, определяющей в контракте количество, ставится процент отклонения со знаком "плюс-минус" (+/-). Например, "около 10 000 т +/- 5 %".

Обычно в контракте указывается, по какой цене будет производиться расчет за сверхконтрактное количество. Дело в том, что цены на массовые товары подвержены колебаниям и расчет может производиться как по контрактным ценам, так и по ценам, сложившимся на рынке в момент исполнения контракта.

Некоторые товары подвержены естественной убыли в период транспортировки, причиной которой является усушка, утруска, утечка и т.д. Стороны в таком случае делают в контракте оговорку и определяют, кто принимает на себя естественную убыль. Если в контракте такой оговорки нет, а проверка количества товара производится по "выгруженной массе", то предполагается, что естественную убыль за период поставки принимает на себя экспортер.

Для товаров, подверженных естественной убыли, ее размеры определились практикой международной торговли. Вопрос о естественной убыли оговаривается между экспортером и импортером и в случаях, когда товар хранится у экспортера за счет и риск импортера или принят импортером на ответственное хранение за счет и риск экспортера.

В контрактах оговаривается также, включаются ли тара и упаковка в количество поставляемого товара. В зависимости от этого различают массу брутто - массу товара вместе с внутренней и внешней упаковкой (включая упаковочные материалы) и массу нетто - массу товара без всякой упаковки. В тех случаях, когда масса тары составляет не более 1-2 % от массы товара и когда цена тары незначительна, то стороны пренебрегают массой тары и в контракте делается оговорка "масса брутто за нетто". Импортёр чаще всего должен оплатить товар до того, как сможет проверить его количество. Это количество он определяет по документам, которые перевозчик передает экспортеру при получении от него товара, т.е. по железнодорожной накладной, коносаменту и т.д. При этом имеется в виду, что перевозчик отвечает за сохранность товара в количестве, принятом от экспортера. В случае недостачи в массе или количестве штук претензии предъявляются импортёром перевозчику. К экспортеру могут быть предъявлены претензии только по онссупарной недостаче, т. е. если фиксируется недовложение в закрытые ящики, мешки и другую тару, а также если будет доказано, что перевозчик не виновен в недостаче или имеет место смешанная ответственность продавца и перевозчика.

Иногда твердо фиксированное в контракте количество может сопровождаться оговоркой, что импортёру предоставляется право закупить у экспортера дополнительно определенное количество товара на тех же условиях. Это право выражается словами "по опциону" или "по выбору".

### ***Качество товара***

Определить качество товара в контракте купли-продажи - значит установить качественную характеристику товара, т. е. совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению в соответствии с потребностями покупателя. Выбор способа определения качества зависит от характера товара, от практики, сложившейся в международной торговле данным товаром, и других условий.

Существуют следующие способы определения качества товара:

- *по стандарту.*

Этот способ предполагает, что качество поставляемого товара точно соответствует определенному стандарту. Стандарты разрабатываются различными правительственными организациями (так называемые национальные стандарты, например, ГОСТ, ОГМ), союзами предпринимателей, научно-техническими ассоциациями и институтами, страховыми компаниями и др. Во многих странах применение национальных стандартов не является обязательным. В связи с этим распространены стандарты союзов предпринимателей и различных ассоциаций. Иногда в практике торговли используются стандарты крупных промышленных фирм. Применение стандартов облегчает установление в контрактах качества товаров с общими родовыми признаками и унифицированной продукции; в контракте достаточно сослаться на номер и дату стандарта и указать организацию, его разработавшую. По стандарту определяется качество подавляющего большинства товаров, обращающихся в международной торговле;

- *по техническим условиям.*

Если на данный товар отсутствуют стандарты, а также из-за особых условий производства и эксплуатации товара, для установления специальных требований к его качеству применяются технические условия. Технические условия содержат подробную техническую характеристику товара, описание материалов, из которых он должен изготавливаться, правила и методы проверки и испытаний. По техническим условиям обычно определяют качество товаров, исполняемых на основе индивидуальных заказов, уникального оборудования, сложного промышленного оборудования и аппаратуры, судов. Технические условия на машины и оборудование могут быть представлены либо самим заказчиком и при подписании контракта купли-продажи приняты поставщиком, либо разработаны фирмой-поставщиком и подтверждены заказчиком. Технические условия приводятся в самом тексте контракта или в приложении к нему;

*- по спецификации.*

Спецификация, которая является приложением к договору, содержит обычно необходимые технические параметры, характеризующие товар. Спецификации составляются в основном экспортерами, так как характеризуют индивидуальный товар, но могут составляться и импортерами, различными ассоциациями и другими организациями (как национальными, так и международными). В контракте в этом случае необходимо указать организацию, составившую спецификацию, и привести основные показатели этой спецификации;

*- по образцу.*

Этот способ распространен в основном в торговле потребительскими товарами, а также некоторыми видами машин и оборудования индивидуального изготовления; зачастую используется при заключении контрактов на выставках и ярмарках.

Экспортер предоставляет импортеру несколько образцов продукции, импортер испытывает их свойства и, если они его удовлетворяют, заказывает большую партию. В контракте записывается, что качество товара должно соответствовать образцам, определяется порядок сличения поставленного товара с образцом (указываются условия, в которых товар может отклоняться по качеству от образца), а также сроки хранения сторонами образцов (например, в течение какого-то срока с даты поступления последней партии товара). Обычно принято отбирать три образца: один хранится у импортера, другой - у экспортера, третий - у какой-либо нейтральной организации (например, торговой палаты), указанной в договоре;

*- по описанию.*

Этот способ используется для определения качества товаров с индивидуальными признаками;

*- по предварительному осмотру.*

По предварительному осмотру обычно продаются товары на аукционах и со складов. В контракте этот способ обозначается словами "осмотрено, одобрено". Импортеру предоставляется право осмотреть всю партию товара в установленный срок. Экспортер должен гарантировать качество товара таким, каким его



осмотрел и одобрил импортер, и экспортер фактически не отвечает за качество поставленного товара, если только в нем не было скрытых недостатков, которые импортер при осмотре товара установить не мог и о которых ему не было сообщено до совершения сделки;

— *по содержанию отдельных веществ в товаре.*

Этот способ определения качества предполагает установление в контракте в процентах минимально допустимого содержания полезных веществ и максимально допустимого содержания нежелательных элементов или примесей. Например, в контрактах на металлы и руды показателем качества является содержание основного вещества и отдельных примесей (например, предмет контракта - медная руда с содержанием меди не менее 95 %);

- *по выходу готового продукта.*

При этом способе в контракте устанавливается количество (в процентах к общей массе или в абсолютных величинах) конечного продукта, который должен быть получен из сырья;

— *по натурному весу.*

Этим способом определяют качество зерновых. Натурный вес - это вес одного гектолитра (единицы объема) зерна. Натурный вес отражает физические свойства зерна (форма, величина зерна, наполненность, удельный вес), а также дает представление о выходе муки и крупы из него. Показатели натурального веса обычно применяются в сочетании с другими показателями (например, содержание посторонних примесей в зерне);

- *способ "тель-кель".*

Этот способ применяется, в частности, при продаже урожая зерновых, цитрусовых "на корню" (еще не снятого), когда экспортер не несет ответственности за качество поставляемого товара, и означает поставку товара "каким он есть". Импортер обязан принять товар независимо от его качества, если он соответствует наименованию (виду, сорту), указанному в договоре, и лишен права подавать рекламацию.

Этот способ применяется также при морской перевозке грузов, когда продавец не несет ответственности за ухудшение качества товара в пути.

Качество товара в контракте часто определяется применением двух или нескольких вышеперечисленных способов. Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество поставляемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного вида товара.

#### *Транспортные условия контракта*

Транспорт является основным связующим звеном между продавцом и покупателем; конечная цель транспортировки - своевременное прибытие груза в конечный пункт назначения в хорошем состоянии. Поэтому очень важно обеспечить перевозку по самому безопасному маршруту, с лучшим сервисным обеспечением и при наименьших затратах.

При рассмотрении вопросов транспортировки грузов для участников внешнеторговой сделки необходимо установить следующее:

- каковы базисные условия поставки товара и как в соответствии с ними распределяются обязанности продавца и покупателя по обеспечению доставки товара;
- как осуществляется обратная связь между экспортером и импортером при доставке товара (извещения);
- каким видом транспорта будет доставляться товар, какими документами оформляется договор перевозки.

#### *2.2. Базисные условия экспортно-импортного контракта*

При заключении контракта стороны должны четко разделить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой продукции от экспортера к импортеру. Эти обязанности во многом определяются выбранным базисным условием поставки. По своей сути базисные условия устанавливают момент перехода риска тех или иных потерь от экспортера на импортера. Базисными же эти условия называют еще и потому, что они устанавливают основу (базис) цены в зависимости от того, включаются ли расходы по доставке в цену экспортируемой продукции.

Основным международным документом, содержащим толкование базисных условий поставки, применяемых в современной международной коммерческой практике, является сборник "International Commercial Terms" (в русском переводе "Международные правила толкования коммерческих терминов" или "ИНКОТЕРМС"), издаваемый Международной торговой палатой. С 1 января 2000 г. в силу вступила новая редакция "ИНКОТЕРМС". Сборник содержит 13 базисных условий поставки, распределенных в четыре группы: Е, F, С, D. Группы и условия расположены последовательно по мере увеличения расходов и ответственности экспортера по доставке товара и, следовательно, по возрастанию внешнеторговой цены.

Группа Е содержит условие, согласно которому экспортер передает товар импортеру непосредственно на своих складах (терминалах). Это базисное условие называют "франко-предприятие" (склад, терминал) и обозначают EXW (ex works). При данном условии обязанности продавца сведены к минимуму. Он не отвечает за погрузку, предоставление транспорта и т. д. Здесь же на покупателя переходит риск, связанный с дальнейшим передвижением товара, включая страхование, уплату пошлин, получение экспортной лицензии и пр.

Группа F означает, что экспортер обязан передать товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается импортером. Здесь перевозчик - это юридическое лицо, ответственное по договору за дальнейшую перевозку. Риск, связанный с продвижением товара, переходит от продавца к перевозчику в момент передачи товара.

Группа F содержит несколько базисных условий:

- FCA (free carrier - франко-перевозчик).  
Экспортер обязан доставить груз до перевозчика (железнодорожная станция, автостанция, аэропорт), обеспечить вывозную таможенную очистку;
- FAS (free alongside ship - свободно вдоль борта транспортного судна в поименованном порту отправления).

Экспортер обязан разместить груз вдоль борта судна в согласованном порту отгрузки, обеспечить вывозную таможенную очистку, оформить экспортную лицензию;

- FOB (free on board - свободно на борт транспортного судна в поименованном порту отгрузки).

Экспортер обязан обеспечить поставку товара с погрузкой на борт судна, предоставленного покупателем, получить экспортную лицензию, обеспечить вывозную таможенную очистку, вручить покупателю коносамент - водную транспортную накладную.

Группа С означает, что экспортер обязан оплатить транспортировку до места назначения, но без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара, или каких-либо дополнительных расходов после погрузки, т. е. продавец несет риски до внутреннего пункта погрузки на транспортные средства. Группа С содержит следующие условия:

- CFR (cost and freight - стоимость и фрахт).

Экспортер обязан зафрахтовать судно, оплатить стоимость фрахта до порта назначения, погрузить товар на борт судна в порту отгрузки. Это означает, что в экспортную цену, уплачиваемую покупателем, входят стоимость товара (FOB) и фрахт до порта назначения. Продавец обеспечивает очистку товара для экспорта. Риски переходят на импортера в момент пересечения грузом борта судна в порту отгрузки; CIF (cost, insurance, freight - стоимость, страхование, фрахт).

Экспортер обязан зафрахтовать судно, оплатить фрахт до порта назначения, доставить груз с погрузкой на борт судна и передать коносамент покупателю. В обязанности продавца также входит страхование товара от транспортных рисков, причем, если покупатель не оговаривает этот вопрос специально, страхование осуществляется на минимальных условиях ( $\approx 110\%$ ). Экспортер должен вручить импортеру страховой полис, оформленный на имя покупателя. Таким образом, в цену товара включаются стоимость товара,

фрахт до порта назначения и страхование от согласованных рисков. Таможенную очистку для экспорта несет продавец;

- CPT (carriage paid to... - провозная плата оплачена до...).

Базис CPT является эквивалентом базиса CFR, который применяется только при водных перевозках.

Экспортер обязан заключить договор перевозки до согласованного пункта в месте назначения и оплатить эту перевозку, передать товар первому перевозчику на его грузовом терминале, предоставить покупателю транспортный документ (коносамент), выданный перевозчиком, очистить товар для экспорта. Риски переходят на импортера в момент передачи товара первому перевозчику в порту отправления;

- CIP (carriage and insurance paid to... - провозная плата и страхование оплачены до...).

Базис CIP является эквивалентом CIF, который применяется при водных перевозках. Экспортер обязан оплатить стоимость перевозки до обозначенного места назначения (заключает договор перевозки), вручить покупателю транспортный документ (коносамент, накладную), застраховать товар, оплатив страховую премию страховщику, выписывая страховой полис на имя покупателя, выполнить таможенное оформление товара для экспорта. При отсутствии специальных указаний груз страхуется на минимальных условиях.

Группа D содержит условия, согласно которым экспортер несет ответственность за прибытие груза в пункт назначения, оплачивает все расходы и принимает на себя все риски, связанные с доставкой груза в пункт назначения. Условие группы D - это условие доставки. Условие группы C - это условие отгрузки.

Группа D содержит условия:

- DAF (delivered at frontier - поставлено на границе).

Экспортер обязан поставить неразгруженный товар, очищенный для экспорта, в распоряжение импортера в согласованный в контракте срок, место на границе до поступления товара на таможенную границу принимающей страны.

Базис DAF применяют, когда товар доставляется до сухопутной границы;

- DES (delivered et ship - поставлено на судне).

Экспортер несет те же расходы по доставке, что при условии CFR, но при этом несет риски до порта назначения (а не отправления). Расходы по выгрузке товара и его очистке для импорта несет покупатель;

- DEQ (delivered et quay - поставлено на пристани).

Экспортер обязан доставить товар до причала (пристани) оговоренного в контракте порта, выгрузить, предоставить документы импортеру, чтобы он мог принять поставку и вывести товар с пристани. Продавец не несет расходы по импортной очистке товара;

DDU (delivered duty unpaid - поставлено без оплаты пошлины).

Экспортер обязан доставить товар в поименованное место в стране импортера. Экспортер несет все расходы и риски до момента фактической поставки товара в указанное место. При этом он не оплачивает пошлины, налоги, сборы, платежи, уплачиваемые при импорте;

- DDP (delivered duty paid - доставлено с оплатой пошлины).

Экспортер несет все расходы и риски по доставке товара в поименованный пункт назначения, а также все расходы по очистке товара для импорта.

Расходы по разгрузке прибывших транспортных средств на своем предприятии, например складе, несет покупатель, а если поставка осуществляется не на предприятие покупателя, она считается завершенной после погрузки (перегрузки) товара на транспортные средства импортера.

Таким образом, при базисе EXW обязанности экспортера по доставке товара и внешнеторговая цена являются минимальными, а при базисе DDP - максимальными. Соответственно возрастают и коммерческие риски экспортера.

### ***2.3. Цена контракта. Условия платежа и формы расчета***

Цена товара, цена продукции (price of goods) - это количество денежных единиц, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или иной валюте за общее количество товара, доставленного продавцом на базисных условиях в указанный в контракте пункт.

Внешнеторговая цена (foreign trade price) - цена реализации товара на рынке.

Международные контракты обычно заключаются в мировых ценах. Мировые цены - это цены:

- регулярных коммерческих сделок, заключаемых в крупных международных центрах, например на биржах, аукционах, цены предложений крупных фирм;
- заключенные в сделках без каких-либо ограничений, на пример поставки в кредит;
- устанавливаемые в свободно конвертируемой валюте.

В мировой практике широко применяется система скидок. Условия о скидках с цены включаются в текст контракта. Применяются несколько десятков видов скидок, но наибольшее распространение получили следующие:

- бонусные скидки (bonus rebates) - скидки за оборот. Предоставляются крупным оптовым покупателям. Примерно составляют 7-8 % стоимости оборота. Это скидки не за каждую партию поставки, а за годовой объем оборота;
- сезонные скидки (seasonal discount);
- дилерские скидки (dealer discount) - предоставляются оптовым и розничным агентам. Размер скидки зависит от вида товара и объема услуг. Достигает 30 %;
- закрытые скидки (closed discount) - используются в замкнутом экономическом пространстве, например какие-либо поставки внутри фирмы или поставки по некоторым межправительственным соглашениям;
- скидки "сконто" (cash discount) - применяются, если платежи по контракту осуществляются раньше срока, указанного в контракте, и наличными. Размер таких скидок 3-5 %;

- специальные скидки (extra discount) - носят конфиденциальный характер. Как правило, их величина является коммерческой тайной;
- другие виды скидок (за пробные партии, за поставку к определенному сроку, за улучшенное качество и т. п.).

Базис цены определяется в зависимости от базисных условий контракта. Здесь необходимо пояснить один важный момент: независимо от того, какое базисное условие поставки выбирается для установления цены товара, в конечном итоге все расходы, связанные с доставкой товара от экспортера к импортеру, оплачивает импортер. Но от условий поставки зависит и то, на какой срок экспортер и импортер изымают из своего оборота средства, необходимые для обеспечения доставки товара от экспортера к импортеру, и кто из них будет нести дополнительные расходы, если с товаром что-нибудь случится в пути или кто-нибудь из контрагентов нарушит свои контрактные обязательства по доставке товара.

Естественно, чем дольше на экспортере лежит обязанность по обеспечению доставки товара к импортеру, тем на больший срок он для этого изымет средства из своего оборота. В настоящем рыночном хозяйстве, где деньги меняют свою стоимость ежедневно, это играет чрезвычайно важную роль.

Способ фиксации цены определяет, когда фиксируется цена в контракте: в момент его заключения, на протяжении срока его действия или в момент его исполнения. По способу фиксации различаются следующие виды цен:

- *твердая цена* (firm, fixed price), которая устанавливается в момент подписания контракта и в течение срока его действия не подлежит изменению. Твердая цена применяется в основном при немедленных поставках (от 1 до 14 дней), реже - при поставках в более длительные сроки. В контрактах в этом случае делается оговорка: "Цена твердая, изменению не подлежит";

- *скользящая цена* (sliding price), устанавливаемая во время продолжения контракта, применяется в контрактах на товары, имеющие длительный срок изготовления (крупное промышленное оборудование, суда, строительные объекты и т.д.);



- *цена с последующей фиксацией* (price to be fixed), применяемая также при поставках товаров, требующих больших сроков изготовления товаров, стоимость которых ставится в зависимость от их качества (в основном при продаже металлов или химикатов с определенной долей примесей или полезных веществ), а также товаров, цена которых подвержена значительным конъюнктурным колебаниям.

В контракте указывается, что при исполнении договора, например при поставке очередной партии или вообще после поставки, цена может измениться, и указывается, на основании чего будет установлена цена, какие факторы будут учитываться при ее фиксации. Такими факторами, как уже отмечалось выше, могут быть:

- изменение размеров фактических затрат экспортера на изготовление товара вследствие повышения цен на сырье и комплектующие, изменение законов, регулирующих размер оплаты рабочей силы, налогов и т.д. (т. е. возможность применения скользящей цены к поставкам разных партий товара);

- изменение содержания полезных веществ или примесей в товаре по сравнению с оговоренным в контракте;

- изменение рыночной стоимости товара вследствие изменения конъюнктуры рынка (падения или повышения спроса на данный товар, а следовательно, и цен на него).

Стороны также определяют источник информации об изменении рыночных цен. Если в контракте цена ставится в зависимость от данного фактора, то в тексте контракта это отражается оговорками трех видов:

- "hausse" (повышение) - означает, что любое повышение рыночной цены ведет к повышению контрактной цены;

- "baisse" (понижение) - означает, что любое понижение рыночной цены ведет к понижению контрактной цены, а любое повышение рыночной цены во внимание не принимается;

- "hausse-baisse" - ставит изменение контрактной цены в зависимость от соответствующего изменения рыночной цены.

## ***Валютные условия***

Валютные условия предусматривают определение валюты цены и валюты платежа, а также способов устранения возможных валютных рисков.

*Валюта цены.* Цена, устанавливаемая в контракте, может быть выражена в валюте страны экспортера, импортера или в валюте третьей страны. При выборе валюты цены на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи, существующие в торговле этими товарами. Например, в контрактах на каучук, цветные металлы цены принято указывать в фунтах стерлингов, в контрактах на нефтепродукты, пушнину - в американских долларах.

*Валюта платежа.* При заключении контракта устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товара. Иногда в контракте предусматривается право импортера произвести по своему выбору платеж в различных валютах.

Валюта платежа может совпадать с валютой цены товара, а может не совпадать.

## ***Условия платежа***

Условия платежа определяют в контракте следующие моменты:

*1. Способы платежа.* Показывают, когда производится оплата товара по отношению к моменту его фактической поставки. Существует три способа платежа: платеж наличными, авансовый платеж, платеж в кредит.

*Платеж: наличными* производится через банк до или при передаче продавцом товарораспорядительных документов или самого товара покупателю. Это значит, что товар полностью оплачивается от момента его готовности к экспорту до момента его перехода в распоряжение покупателя.

*Авансовый платеж:* предусматривает выплату покупателем согласованных в контракте сумм до передачи товарораспорядительных документов и самого товара в распоряжение покупателя, а чаще всего во время и даже до начала выполнения заказа.

*Платеж в кредит* предусматривает, что покупатель оплачивает сумму, оговоренную в контракте, через какое-то время после поставки товара, иными словами, продавец предоставляет покупателю коммерческий (товарный) кредит, а поскольку кредит предоставляется одной фирме другой, такой кредит называется еще и фирменным товарным кредитом.

2. *Кредитные средства платежа.* Широкое распространение во внешней торговле коммерческого кредита обуславливает использование таких специфических кредитных средств платежа, как чеки и векселя.

*Чек* представляет собой письменное безусловное предложение чекодателя плательщику совершить платеж указанной на чеке денежной суммы чекодержателю наличными банкнотами или путем ее перечисления на счет владельца чека в банке.

*Вексель* как определенная форма денежного обязательства широко применяется в международном платежном обороте. Его использование в качестве средства обращения и платежа в этой сфере связано с тем, что часть внешнеторгового оборота осуществляется за счет кредита.

*Банковский перевод как средство платежа.* Расчеты путем банковских переводов в международной торговле осуществляются, как и во внутреннем платежном обороте, с помощью платежных поручений. Однако платежные поручения международного платежного оборота подчиняются особым международным правилам. Они отличаются от внутренних платежных поручений тем, что могут быть выписаны не только в национальной, но и в иностранной валюте.

Банковский перевод - это расчетная банковская операция, которая производится посредством направления платежного поручения от одного банка другому. Платежное поручение представляет собой приказ банка, составленный на основании указаний перевододателя-клиента банка, адресованный своему банку-корреспонденту, о выплате определенной суммы денег переводополучателю (бенефициару).

3. *Формы расчетов.* К формам расчетов, применяемым в международной торговле, относятся следующие (даются по

степени выгоды для экспортера - от наиболее выгодной до наименее выгодной):

- 100 %-ный авансовый платеж;
- аккредитив;
- инкассо;
- открытый счет.

*Авансовый платеж* в размере полной стоимости поставляемого товара является наиболее выгодной формой расчетов для экспортера и наименее выгодной для импортера.

*Аккредитив.* Аккредитивная форма расчета также выгодна экспортеру по сравнению с инкассовой формой и открытым счетом. Для экспортера эти выгоды состоят, во-первых, в гарантии оплаты отгруженного товара банком, открывшим аккредитив, а при подтвержденном аккредитиве - также банком, его подтвердившим; во-вторых, в получении платежа сразу же после поставки товара и предъявления банку документов, подтверждающих эту поставку. Импортер, в свою очередь, имеет гарантию, что платеж будет произведен в пользу экспортера только после предъявления последним товарных документов, удостоверяющих отгрузку товара.

Открытие и исполнение документарных аккредитивов регулируется Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов.

"Аккредитив, используемый при расчетах по внешнеторговым сделкам, независимо от того, как он назван и обозначен (документарный аккредитив, аккредитив, аккредитивное письмо и т.п.), представляет собой одностороннее условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента-приказодателя аккредитива (импортера) в пользу его контрагента по контракту бенефициара (экспортера), по которому банк, открывший аккредитив (банк-эмитент), должен произвести бенефициару платеж (немедленно или с рассрочкой) или акцептовать тратты бенефициара и оплатить их в срок или уполномочивает другой банк произвести такие платежи, акцепт или неогацию тратт бенефициара при условии предоставления бенефициаром документов, предусмотренных в аккредитиве, и при

выполнении других условий аккредитива" [17]. Иными словами, импортер поручает своему банку выплатить деньги за купленный товар только по предъявлении экспортером комплекта товарораспорядительных документов, подтверждающих, что товар действительно был отгружен в соответствии с контрактом.

В зависимости от условий различают следующие виды аккредитивов: подтвержденный и неподтвержденный, отзывной и безотзывной, делимый и неделимый, возобновляемый.

Аккредитив по своей природе представляет собой сделку, обособленную от контракта купли-продажи, и банки ни в коей мере не несут ответственности за неисполнение условий контракта каким-либо контрагентом. Банк открывает аккредитив, т. е. берет на себя вышеперечисленные обязательства, на основании инструкции импортера-приказодателя. Эти инструкции составляются в соответствии с условиями контракта купли-продажи, поэтому в контракте полно и четко должны быть определены все условия будущего аккредитива.

В контракте пункт об условиях платежа посредством аккредитива содержит следующие указания:

- когда импортер должен дать своему банку инструкции по открытию аккредитива (за столько-то дней до начала отгрузки товара (обычно 15-45 дней), через столько-то дней с даты подписания контракта);
- когда экспортер должен уведомить импортера о готовности товара к отгрузке;
- какие банки будут выступать в роли эмитента, авизирующего, подтверждающего и исполняющего;
- какие документы, свидетельствующие об осуществлении отгрузки, должен представить экспортер в свой банк для того, чтобы получить деньги за товар;
- срок действия аккредитива, т. е. в течение какого времени экспортер может получить деньги против предоставления документов (обычно от 30 до 150 дней, но не более одного года);
- вид аккредитива;
- способ исполнения аккредитива (путем немедленного платежа по предъявлении документов; платежа с рассрочкой в

обусловленные сроки; неогоциации банком тратт, выставленных бенефициаром сроком по предъявлении (или в иной срок) на приказодателя аккредитива, на банк-эмитент или другой банк, указанный банком-эмитентом; акцепта банком тратт, выставленных бенефициаром на исполняющий банк, банк-эмитент или уполномоченный им банк или на приказодателя аккредитива (с обязательством банка-эмитента обеспечить акцепт и платеж в срок, указанный в траттах)).

Расчеты в форме документарного аккредитива производятся по схеме (рис. 2.1):

1. Экспортер и импортер заключают контракт, в котором определяют, что форма платежа - документарный аккредитив. Указывают наименование банка-эмитента, банка экспортера, порядок взимания банковской комиссии, перечень документов, против которых должен производиться платеж, условия исполнения платежа (по предъявлении, платеж с рассрочкой, путем акцепта или неогоциации), сроки действия аккредитива и пр.

2. Экспортер извещает импортера о готовности к отгрузке товара.

3. Импортер направляет своему банку поручение на открытие аккредитива.

4. Банк импортера направляет аккредитив в банк экспортера, который авизует аккредитив экспортеру.

5. Получив аккредитив, авизирующий банк проверяет его подлинность и передает бенефициару.

6. Экспортер отгружает товар.

7. Экспортер получает транспортные документы от перевозчика.

8. Экспортер представляет документы в свой банк.

9. После проверки банк экспортера отсылает их банку импортера для оплаты.

10. Эмитент переводит сумму платежа банку экспортера.

11. Авизирующий банк зачисляет выручку экспортеру.

Импортер, получив от банка-эмитента документы, вступает во владение товаром.



Рис. 2.1

*Инкассо* — это банковская расчетная операция, посредством которой банк по поручению своего клиента (экспортера) получает на основании расчетных документов причитающиеся клиенту денежные средства от плательщика (импортера) за отгруженные в адрес импортера товары или оказанные услуги и зачисляет эти средства на счет клиента-экспортера у себя в банке. Для экспортера инкассо часто оказывается неприемлемым из-за того, что он сначала должен отгрузить товар, а затем передать документы в банк и ожидать исполнения покупателем своих обязательств по оплате.

Для уменьшения риска неплатежа при инкассовой форме расчетов экспортер должен настаивать на предоставлении банковской гарантии платежа. Гарантия в этом случае должна быть выдана на срок, превышающий срок оплаты документов, и на

сумму, соответствующую сумме представляемых на инкассо документов.

Применение инкассовой формы расчетов регулируется Унифицированными правилами по инкассо, принятыми в 1978 г. Международной торговой палатой.

Инкассо может быть документарным и чистым,

Документарное инкассо - это инкассо финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами (счета, транспортные, страховые документы), а также инкассо только коммерческих документов.

Чистое инкассо - это инкассо финансовых документов (векселя, чеки и другие документы, используемые для получения платежей), когда они не сопровождаются коммерческими документами.

Инкассовая форма расчетов может быть представлена схемой (рис 2.2):

1. Заключается контракт, в тексте которого оговорены банки, через которые пойдут платежи.
2. Экспортер совершает отгрузку товара.
3. Экспортер получает от перевозчика транспортные документы.
4. Экспортер готовит комплект документов, необходимых для оплаты поставки, и представляет их своему банку.
5. Банк-ремитент, проверив документы, отправляет их вместе с поручением банку-корреспонденту страны-импортера.
6. Банк импортера - инкассирующий банк - представляет их плательщику.
7. Импортер поручает своему банку перевести указанную сумму на расчетный счет экспортера.
8. Инкассирующий банк переводит платеж банку-ремитенту.



9. Банк-ремитент зачисляет полученный платеж на расчетный счет своего клиента, т. е. экспортера.



Рис. 2.2

В инкассовом поручении могут содержаться следующие инструкции в отношении документов:

- выдать документы плательщику против платежа;
- выдать документы плательщику против акцепта;
- выдать документы без оплаты.

Аккредитивная форма имеет некоторые преимущества перед инкассовой: для экспортера - это гарантия оплаты банком стоимости отгруженного товара сразу после поставки товара и предоставления документов о поставке; для импортера - это гарантия, что платеж будет осуществлен только после предоставления товаросопроводительных документов, удостоверяющих отгрузку товара.

*Открытый счет* - наименее выгодная форма расчетов для экспортера, так как не дает ему никаких гарантий своевременного получения платежа. Экспортер поставляет покупателю товар вместе с товарораспорядительными документами и записывает в

своих бухгалтерских документах 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 сроком платежа по предъявлении. После оплаты стороны делают в своих бухгалтерских документах обратные записи.

По открытому счету рассчитываются в основном за товары, поставленные на консигнацию, а также при продажах запасных частей к ранее поставленному оборудованию или машинам.

## ***2.4. Срок и дата поставки. Упаковка и маркировка***

### ***Срок поставки***

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

Количество товара, указанное в контракте, может быть поставлено единовременно или по частям (партиями). При единовременной поставке устанавливается один срок поставки. При поставке партиями в контракте указываются промежуточные сроки поставки.

Срок поставки в контракте может быть установлен:

- определением календарного дня поставки;
- определением периода, в течение которого должна быть, произведена поставка (календарный месяц, квартал или год, время месяца или квартала, промежуток между определенными датами).

Если срок поставки обозначается календарным месяцем, кварталом или годом, добавляют слова "в течение" или "не позднее". При периодических поставках срок может обозначаться словами "ежемесячно", "ежеквартально". В долгосрочных контрактах обычно устанавливаются общий срок действия контракта и промежуточные сроки, которые могут быть определены либо сразу на весь срок действия соглашения, либо в конце каж-

дого календарного года на следующий год. Установление срока поставки путем определения периода является наиболее распространенным в коммерческих сделках фирм;

- применением принятых в торговле терминов, таких как "немедленная поставка", "быстрая поставка", "без задержки", "товар в наличии на месте", "со склада". Эти термины используются обычно в тех случаях, когда между заключением договора и его выполнением проходит небольшой срок. Это возможно, если в момент заключения контракта товар уже имеется в распоряжении продавца в месте выполнения поставки или доступен для приобретения перепродавцом (т. е. наличный товар). Наиболее часто встречается термин "немедленная поставка", обозначающий обычно поставку в течение 14 дней после заключения договора. Подобное определение сроков поставки применяется при заключении контрактов на товарных биржах, международных аукционах, при продаже товаров со склада;

- путем указания количества дней, недель, месяцев, счет которых начинается с момента совершения одной из сторон (или обеими сторонами) предусмотренного в контракте действия по исполнению обусловленной обязанности. Например, "в течение шести месяцев со дня получения продавцом извещения покупателя (заказчика) об утверждении им чертежей" или "через 10-12 недель после поставки предыдущей партии". Иногда контрагенты вообще не устанавливают точно срока, по истечении которого оканчивается право поставки либо принятия товара, а определяют этот срок согласованными условиями: "по снятии урожая", "в течение лета", "после открытия навигации".

При этом, если в контракте иначе не оговорено, срок, в течение которого товар должен быть поставлен в соответствии с указанными условиями, определяется сложившимися обычаями и практикой данной отрасли торговли. И наконец, покупателю может быть предоставлено право потребовать передачи ему товара в любое время в течение продолжительного периода (обычно несколько недель или даже месяцев) с предупреждением продавца за несколько дней или недель о своем желании принять товар. Этот способ не выгоден продавцу и выгоден по-

купателю, требует дополнительных уступок со стороны покупателя и поэтому встречается в практике торговли сравнительно редко. В контракте может быть предусмотрено право продавца поставить товар досрочно. Если это право не оговорено в контракте, досрочная поставка возможна только с согласия покупателя. Обычно досрочная поставка предполагает и досрочную оплату товара покупателем.

### ***Дата поставки***

*Датой поставки* называется дата передачи товара в распоряжение покупателя. В зависимости от способа поставки датой поставки может считаться:

- дата документа, выдаваемого транспортной организацией, принявшей товар для перевозки (например, дата коносамента или штурманской расписки, дата штемпеля пограничной станции на железнодорожной накладной, дата авианакладной и т.д.);

- дата расписки транспортно-экспедиторской фирмы и приема груза для дальнейшей отправки по назначению;

- дата складского свидетельства в случае, если покупатель несвоевременно предоставит тоннаж и продавец воспользуется своим правом передать товар на хранение на склад за счет покупателя;

- дата написания приемо-сдаточного акта комиссией заказчика и представителем поставщика и выдачи поставщиком заказчику сертификата на право собственности (в контрактах на суда);

- дата подписания приемо-сдаточного акта комиссией заказчика и представителем поставщика после поставки последней партии, без которой невозможно использовать все ранее поставленное оборудование (в контрактах на комплектное оборудование). В контракте этот пункт можно записать так: "Срок поставки - не позднее 1 сентября 1993 года, датой поставки считается дата выписки бортового коносамента".

### ***Упаковка и маркировка***

Назначение упаковки при осуществлении международных торговых контрактов - предохранение товаров от гибели и повреждений при их транспортировке от продавца к покупателю. Кроме того, она должна создавать рациональные единицы для складирования, транспортировки, погрузки и разгрузки товаров. Упаковка может выполнять и другие функции, например рекламные, которые не столь существенны для такого вида торговли. Вид упаковки определяется в первую очередь характером товара, который в нее помещен, внешними воздействиями, которым может быть подвергнут товар, и временем, в течение которого товар должен находиться в упаковке. Очевидно, что последние факторы зависят от пути перевозки и применяющихся транспортных и погрузочно-разгрузочных средств.

Обычно в контракте различают внешнюю упаковку - тару (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры и др.) и внутреннюю упаковку, которая не отделяется от товара. Качество как внешней, так и внутренней упаковки чаще всего устанавливается перечислением в контракте требований, которым она должна удовлетворять. При наличии установленных стандартов или технических условий на упаковку ее качество может определяться ссылкой на соответствующие стандарты и технические условия.

При заключении торгового контракта упаковка товара относится к обязанностям продавца.

Как правило, обе стороны представляют, каким требованиям должна удовлетворять упаковка для данного типа товара при его транспортировке выбранным видом транспорта в оговоренное место назначения. Иногда в контракте указывается конкретный вид упаковки. Когда упаковка явно не оговорена, продавец обязан упаковать товар таким образом, как это требуется для его транспортировки, но только в отношении тех обстоятельств, связанных с транспортировкой, которые были известны ему перед заключением контракта. Соответствующие положения имеются и в Конвенции ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров (статьи 35.1 и 35.25). В них сказано, что

товар, включая его упаковку, должен быть пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца.

В большинстве случаев не только внутренняя упаковка, но и внешняя тара переходят в собственность покупателя одновременно с товаром. Исключение составляют случаи, когда в контракте предусмотрена либо отгрузка товара в таре, заранее предоставленной покупателем, либо возврат тары покупателем продавцу. При переходе упаковки в собственность покупателя он уплачивает ее цену продавцу.

Способы оплаты упаковки устанавливаются сторонами в контракте и могут предусматривать: включение цены упаковки в цену товара, определение цены упаковки в процентах от цены товара, определение цены упаковки отдельно от цены товара.

Маркировка, наносимая на упаковку, определяется обычно покупателем и выбирается в зависимости от характера товара, а также условий контракта. Желательно, чтобы в контракте четко было указано, каким образом маркируются все отдельно перемещаемые упаковочные единицы товара.

Но и в тех случаях, когда маркировка явно не оговорена в контракте, она должна включать:

- наименование продавца;
- наименование покупателя;
- номер контракта;
- место назначения;
- номер упаковочной единицы и их общее количество;
- габариты упаковочной единицы;
- вес упаковочной единицы брутто;
- вес упаковочной единицы нетто;
- указания по транспортировке и погрузке-разгрузке ("верх", "низ", "осторожно" и т. д.);
- указания во избежание инцидентов при транспортировке опасных товаров;
- страну изготовления товара.

## 2.5. Рекламации и санкции. Арбитраж

### *Рекламации*

Претензии, предъявляемые одним контрагентом сделки другому контрагенту в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением условий контракта, называются *рекламациями*.

"Рекламация включает в себя извещение о нарушении или очевидной возможности нарушения договора, доказательства этого нарушения, требования устранить совершенное или предотвратить возможное нарушение, возместить ущерб и уплатить штраф, предусмотренный в контракте или законе, а также доказательства, которые обосновывают предъявленные требования" [27].

В контракте устанавливаются: порядок предъявления рекламаций; сроки, в течение которых рекламации могут быть заявлены; права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламаций; способы урегулирования рекламаций.

Рекламация обычно посылается заказным письмом с приложением всех необходимых показательных документов, например, актов экспертизы, рекламационных актов, составленных с участием представителя незаинтересованной компетентной организации, актов аварийных комиссаров, а также коносаментов, спецификаций, сертификатов качества, а при внутритарных недочетах - упаковочных листов.

В указанных документах обязательно делается ссылка на номер контракта и транспортного документа. Датой предъявления рекламации считается дата почтового штемпеля места отправления.

Сроки предъявления рекламации, устанавливаемые в контракте, зависят прежде всего от характера поставляемого товара, а также от соотношения сил контрагентов. Как правило, чем больше преимуществ у покупателя перед продавцом в их взаимоотношениях, тем более продолжителен срок предъявления рекламации. Очень часто в контрактах устанавливаются разные сроки для предъявления рекламаций по качеству и количеству.

Обычно срок предъявления рекламаций по качеству более продолжительный, чем по количеству, так как скрытые дефекты в товаре трудно обнаружить сразу. По истечении указанного в контракте срока рекламации не принимаются.

Предъявление покупателем рекламации не может служить основанием для отказа как от поставки, так и от приемки последующих партий по тому же контракту.

В контракте может быть специально установлено, 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 претензии покупателя. Через определенное число дней после получения извещения покупателя о готовности товара к осмотру он должен прислать своего представителя для осмотра или поручить его осуществление незаинтересованной компетентной организации в стране импортера.

Продавец обязан рассмотреть рекламацию и сообщить по ней свое решение (подтвердить согласие или отказаться от удовлетворения) без промедления, но не позднее срока, установленного в контракте. Если в течение этого срока продавец не даст ответа по существу претензии, то она считается признанной продавцом и покупатель имеет право обратиться в арбитраж с отнесением расходов по арбитражному делу на счет продавца.

Стороны могут предусмотреть в договоре гарантию, которую продавец должен предоставить покупателю на спорную и выплаченную сумму за товар. Расходы, связанные с выдачей такой гарантии, оплачиваются продавцом, если рекламация признана обоснованной, и покупателем, если она признана необоснованной.



"Урегулирование рекламации может быть проведено одним из следующих способов:

- восполнением недогруза отдельной партией или при последующих поставках;
- путем возврата товара и уплаты его стоимости наличными;
- исправлением дефектов в товаре за счет продавца;
- заменой товара другим, соответствующим условием контракта (все транспортные и другие расходы, связанные с возвратом товара и его заменой, оплачиваются продавцом);

- предоставлением скидки с цены товара или путем уценки всей партии товара пропорционально проценту дефектного товара. Эту скидку в международной торговле принято называть рефакцией.

При поставке товара более высокого качества, чем предусмотрено условиями договора, покупатель уплачивает продавцу надбавку за повышенное качество, которая называется бонификацией. Размеры рефакции и бонификации обычно устанавливаются в контракте или арбитражем;

- обязательством зачесть установленную сумму за товар при расчетах по последующим поставкам по тому же контракту или последующей сделке" [27].

При продаже товаров, обладающих индивидуальными признаками, обычно в контракт включается условие о замене товара в случае предъявления рекламации. В торговле сырьевыми, продовольственными товарами применяется, как правило, предоставление скидок с цены товара или уценка стоимости всей партии товаров.

### *Санкции*

Кроме способов урегулирования претензий в связи с отклонением качества и количества поставленного товара от договорного, стороны оговаривают в контракте и санкции, которые могут быть применены к сторонам в случае нарушения сроков поставки или сроков и условий платежа.

За просрочку поставки, если она не вызвана форс-мажорными обстоятельствами, продавец обязан уплатить неустойку - конвенционный штраф. Обычно он предусматривается в тех случаях, когда покупатель оплачивает товар полностью или частично авансом. Размер конвенционного штрафа фиксируется в контракте в виде процента от стоимости не поставленного товара или в виде определенной твердой суммы.

Если продавец не уплачивает штраф, несмотря на предупреждение покупателя, последний имеет все основания для обращения в арбитраж.

Штрафные санкции в отношении нарушения сроков оплаты тоже применяются в виде начисления процентов на неуплаченную вовремя сумму.

Кроме штрафов стороны могут оговорить в контракте порядок возмещения убытков, понесенных одной из сторон из-за нарушения другой стороной своих обязательств. Иногда штрафы и возмещение убытков могут быть в контракте предусмотрены одновременно, иногда в виде санкций к нарушителю может быть предъявлено требование либо уплатить штраф, либо возместить убытки. Здесь нужно учесть, что законодательство некоторых стран, в частности США и Великобритании, не признает конвенционных штрафов, поэтому нарушитель, если контракт подчиняется материальному праву этих стран, будет обязан только возместить убытки.

### *Арбитраж*

В процессе исполнения контракта между сторонами могут возникнуть споры и разногласия, которые не удастся решить путем переговоров. Эти споры могут возникнуть в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением сторонами своих обязательств по контракту (сроки, качество, расчеты) или с различным толкованием сторонами условий контракта при его исполнении.

В большинстве стран споры, возникающие в ходе исполнения внешнеторговых контрактов, рассматриваются в арбитражном порядке в международных коммерческих судах.

"Международный коммерческий арбитраж регулируется не только национальным законодательством, но и международными двусторонними и многосторонними соглашениями. Одними из важных многосторонних договоров по вопросам арбитража являются Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, подписанная более чем 80 странами в 1958 году в Нью-Йорке, и Европейская Конвенция о внешнеторговом арбитраже от 1961 года" [22].

Международный коммерческий арбитраж существует в двух формах: постоянно действующий арбитраж (институционный), включающий в себя арбитражные суды, коллегии арбитров, арбитражные комиссии, функционирующие при торговых палатах, ассоциациях, биржах, и арбитраж, специально образуемый для рассмотрения отдельных споров - арбитраж *ad hoc* (изолированный, случайный).

Международный коммерческий арбитраж, в зависимости от характера споров, делится на общий арбитраж, рассматривающий все споры по внешнеэкономическим сделкам, и специализированный арбитраж. К специализированному арбитражу относятся арбитражи, рассматривающие морские споры (арбитраж при Комитете Ллойда в Лондоне, Морская арбитражная палата в Париже, Японский морской арбитраж в Токио, Морской третейский суд в Гамбурге), а также арбитражи, рассматривающие споры, связанные с торговлей конкретными товарами (арбитраж Лондонской ассоциации по торговле зерновыми, арбитражный суд при Федерации по торговле шерстью в Гдыне, арбитраж при Комитете по торговле зерновыми в Роттердаме, арбитраж при Бирже по торговле кожей и кожаными изделиями в Генуе, арбитраж при Нидерландской ассоциации по торговле кофе).

Международные коммерческие арбитражные суды приобретают компетенцию на рассмотрение споров только на основании письменного соглашения спорящих сторон. Арбитражное соглашение может относиться к уже возникшему спору, в этом случае такое соглашение называется *третейской записью*. Соглашение в отношении споров, могущих возникнуть в будущем, называется *арбитражной оговоркой*.

В арбитражном соглашении стороны должны договориться о следующем:

- какие предметы спора выносятся на рассмотрение арбитража;
- в каком арбитраже будет рассматриваться спор и будет ли использоваться регламент этого суда;
- материальное право какой страны будет использовано;
- в каком месте и на каком языке будет производиться разбирательство;
- количество арбитров и порядок их выбора.

Если одна из сторон считает, что ее права нарушены, она предъявляет претензию виновной стороне. В случае неудовлетворения претензии и возникновения спора между сторонами, сторона, желающая урегулирования спора, может подать в избранный сторонами арбитражный суд заявку на примирение. Примирение производится мировым посредником, назначаемым арбитражным судом. Если процесс примирения не приводит к соглашению между сторонами, сторона, права которой нарушены, подает в арбитражный суд исковое заявление. В исковом заявлении указываются цена иска, требования истца, излагаются обстоятельства, лежащие в основе исковых требований, предоставляются документы, подтверждающие обоснованность иска и оспариваемых сумм.

Ответственный секретарь суда сообщает истцу сумму арбитражного сбора, направляет ему регламент суда и рекомендательный список арбитров, из которого истец должен выбрать одного арбитра. Одновременно об иске сообщается ответчику, ему предоставляются копии исковых документов, регламент и список арбитров, из которого ответчик также выбирает одного арбитра.

Если стороны установили в арбитражном соглашении, что спор рассматривается тремя арбитрами, то арбитры, выбранные сторонами, должны избрать третьего арбитра - председателя данного состава суда. Если по арбитражному соглашению спор рассматривается одним арбитром, стороны должны договориться, кого из предоставленного списка арбитров они избирают.

Арбитров может назначить и руководство суда, если стороны добровольно передают ему это право или когда стороны не определили арбитров в течение установленного регламентом суда срока.

После получения исковых документов ответчик должен направить в арбитраж свои объяснения (отзыв на исковое заявление) или предъявить встречный иск.

## ***2.6. Обстоятельства непреодолимой силы***

Большинство внешнеторговых контрактов содержат условие, которое разрешает переносить срок исполнения договора или вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств по договору. Это может произойти в случае наступления после заключения контракта не зависящих от сторон обстоятельств, препятствующих исполнению договора. Такие обстоятельства обычно именуется в контракте также "непредвиденными", "форс-мажорными". Соответствующее условие в контракте называется "оговорка о непреодолимой силе", "форс-мажор", "случаи, освобождающие от ответственности" и т.д.

Форс-мажорные обстоятельства делятся на две категории, длительные и кратковременные. К первым относятся запрещение экспорта (иногда и импорта), война, блокада, валютные ограничения или другие мероприятия правительств, к кратковременным - пожары, наводнения, другие стихийные бедствия и т.д.

Естественно, что в интересах обеих сторон заранее точно определить, какие обстоятельства они относят к форс-мажорным, иначе эти обстоятельства могут истолковываться в соответствии с торговыми обычаями страны исполнения договора. Интересы продавца и покупателя в этом случае не совпадают.

При обстоятельствах непреодолимой силы срок исполнения договора отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать эти обстоятельства или их последствия. Если такие обстоятельства будут продолжаться дольше согласованного сторонами в контракте срока, то каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения своих обязательств по контракту. В этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков. Дли-

тельность устанавливаемого в контракте срока действия обстоятельств непреодолимой силы определяется с учетом срока исполнения договора, характера товара, способа продажи, торговых обычаев (например, в контрактах на скоропортящиеся товары такой срок составляет обычно не более 15-30 дней, на оборудование 3-6 месяцев).

Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств вследствие обстоятельств непреодолимой силы, должна немедленно уведомить другую сторону как о наступлении, так и о прекращении действия этих обстоятельств. В контракте стороны указывают также название организации, которая будет свидетельствовать наступление и продолжительность действия непредвиденных обстоятельств путем выдачи об этом справки.

### ***2.7. Прочие условия***

Каждый контракт имеет свои особенности, которые обязательно должны быть учтены при его заключении.

Выше были рассмотрены основные условия, которые должен содержать внешнеторговый контракт купли-продажи. Кроме этих условий стороны также оговаривают целый ряд положений, регулирующих их обязанности в связи с выполнением отдельных условий контракта. К ним можно отнести:

- определение норм погрузки (выгрузки) и порядок учета статийного времени (максимальный период, в течение которого фрахтователи имеют право по условиям чартера или иного договора морской перевозки держать судно под погрузкой и выгрузкой, не оплачивая ничего, кроме обусловленного фрахта);
- условия назначения стивидоров и агентов (стивидоры - назначаемые фрахтователем лица, производящие укладку груза в трюмы, выгрузку грузов; агенты - назначаемые фрахтователем лица, которые обслуживают судно, в том числе выполняют таможенные формальности, и подчиняются требованиям капитана);
- ставки, условия и порядок оплаты перевозчику;
- условия передачи технической документации на поставляемый товар;
- условия сохранения торговых марок;

- условия, разрешающие, ограничивающие или запрещающие реэкспорт;
- порядок оплаты пошлин, налогов, сборов, банковских комиссий;
- условия, определяющие переход права собственности на проданный товар, и другие подобные условия.

В заключение оговариваются также условия, общие для продавца и покупателя:

- условие, содержащее оговорку о том, что ни одна из сторон не вправе передавать свои права по контракту третьей стороне без письменного согласия другой стороны;
- условие о том, что после заключения контракта вся предшествующая переписка и переговоры по контракту теряют свою силу;
- условия договора, определяющие порядок его изменения или аннулирования (в них обычно оговаривается, что на внесение изменений в договор и на его аннулирование необходимо письменное согласие обеих сторон, оформленное с соблюдением всех правил о порядке подписания внешнеторговых сделок);
- условие о том, что все приложения к контракту являются его неотъемлемой частью;
- оговорка о том, материальное право какой страны будет применено к контракту;
- условие о необходимости сохранения в тайне от третьих лиц коммерческой и другой информации, полученной в ходе исполнения контракта;
- пункт об экземплярах контракта и языке, на котором он написан;
- условие о вступлении контракта в силу и целый ряд других условий, которые стороны сочтут необходимым включить в контракт во избежание недоразумений и для обеспечения наилучшего исполнения сделки.

После того, как перечислены все условия контракта, указываются дата и место совершения сделки (если они не указаны в преамбуле), записываются юридические адреса сторон и имена их представителей, а при необходимости - и банковские счета и адреса обслуживающих банков. Контракт скрепляется подписями-

ми уполномоченных представителей и печатями. Кроме того, каждая страница контракта, если текст контракта написан на нескольких листах, должна быть подписана представителями сторон в удостоверение того, что стороны согласны с условиями, записанными на этой странице, а также для того, чтобы исключить возможные злоупотребления.

Контракт считается исполненным, когда стороны надлежащим образом выполнили все условия, записанные в нем.

Как видно из содержания гл. 2, договор представляет собой цепь взаимосогласованных условий внешнеторговой сделки, каждое из которых должно быть сформулировано наиболее точно и полно. Иной подход к формализации этих условий может привести к отрицательным последствиям - несению огромных убытков и дополнительных расходов. Неточности по определению обязанностей договаривающихся сторон в контракте по его исполнению могут привести не только к нарушению данного контракта, но и к разрыву партнерских отношений вообще, а также подрыву авторитета одной из сторон.

Итак, можно сделать следующие выводы:

1. Формализация договора является основой международной торговой сделки.
2. Договор обеспечивает выполнение сторонами обязательств, взятых на себя при заключении внешнеторговой сделки.
3. Разнообразие условий договора позволяет найти компромиссные решения для сторон, участвующих во внешнеторговой сделке.
4. Некоторые пункты договора присущи только внешнеторговой сделке, следовательно, только с их помощью можно устранить определенные виды внешнеторговых рисков.
5. Применение типовых договоров может являться основой, но не решением всех проблем при заключении договора внешнеторговой сделки, так как каждый контракт несет в себе элемент индивидуальности.

Чтобы заключать договоры и проводить внешнеторговые сделки на взаимовыгодной основе, между партнерами должны сложиться такие отношения, которые позволяли бы учитывать возможности и желания обеих сторон и строились бы на взаимном доверии.



### 3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Существует несколько методик определения экономической эффективности ВЭД предприятия. Наиболее известными являются методики Л.Е. Стровского, А.И. Муравьева, Т.В. Миролюбовой. Многие положения каждой из методик повторяются у другого автора, но вместе с тем автор предлагает и свои подходы к определению эффективности ВЭД. Если систематизировать их разработки, то просматриваются три подхода к определению эффективности: во-первых, через коэффициенты эффективности экспортно-импортных операций; во-вторых, по показателям рентабельности; в-третьих, по показателям объема продаж. Рассмотрим формулы расчета этих показателей, их экономический смысл.

#### *Коэффициенты экономической эффективности экспортно-импортных операций*

Обозначим эффективность экспортной операции  $\mathcal{E}$ . Для оценки эффективности экспорта рассчитываем три коэффициента:  $\mathcal{E}_{\text{э1}}$ ,  $\mathcal{E}_{\text{э2}}$ ,  $\mathcal{E}_{\text{э3}}$ .

$$\mathcal{E}_{\text{э1}} = \frac{O_{\text{вр}} + B_p}{Z_{\text{экс}}}, \quad (3.1)$$

где  $O_{\text{вр}}$  - рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд фирмы, рассчитанный пересчетом валютной выручки в рубли по курсу на дату поступлений валюты;  $B_p$  - рублевая выручка от обязательной продажи валюты;  $Z_{\text{экс}}$  - полные затраты фирмы на экспорт, равные сумме себестоимости производства, накладных расходов и экспортной пошлины.

По своему экономическому смыслу  $\mathcal{E}_{\text{э1}}$  - это показатель отдачи затрат фирмы на экспорт, рассчитанный с учетом курса иностранной валюты на определенную дату:

$$\mathcal{E}_{32} = \frac{V_3}{C_3}, \quad (3.2)$$

где  $V_3$  – объем экспорта во внутренних среднегодовых ценах;  $C_3$  – производственная себестоимость экспортируемых товаров.

Экономический смысл показателя  $\mathcal{E}_{32}$  заключается в том, что он характеризует отдачу экспортной операции во внутренних ценах.

$$\mathcal{E}_{33} = \left( \frac{O_{\text{сп}} + B_p - \mathcal{Z}_{\text{экс}}}{O_{\text{сп}} + B_p} \right) \cdot 100 \cdot \frac{O_{\text{сп}} + B_p}{\Phi}, \quad (3.3)$$

где  $\Phi$  – среднегодовая стоимость основных производственных и оборотных фондов, используемых при проведении экспортной сделки. Выражение в скобках показывает, какой процент в выручке от экспорта составляет прибыль, т. е. это показатель рентабельности. Другой множитель определяет, сколько раз за рассматриваемый период обернулся авансированный на экспорт капитал.

В целом показатель  $\mathcal{E}_{33}$  отражает уровень эффективности экспортной операции. Кроме того, очевидно, что если  $\mathcal{E}_{31} > 1$  и  $\mathcal{E}_{31} > \mathcal{E}_{32}$ , то экспорт этого вида товаров является выгодным для фирмы.

Абсолютная экономическая эффективность экспорта ( $\mathcal{E}_{3a}$ ) определяется расчетом:

$$\mathcal{E}_{3a} = O_{\text{вр}} + B_p - \mathcal{Z}_{\text{экс}} \quad (3.4)$$

(условные обозначения см в (3.1)).

Обозначим эффективность импортной операции  $\mathcal{E}_и$ . Оценка экономической эффективности импорта проводится отдельно по товарам производственного назначения и товарам народного потребления. В расчетах используют понятие "полная цена потребления импортных товаров производственного назначения":

$$\text{ЦП} = \text{Ц}_п + \mathcal{E}_p, \quad (3.5)$$

где  $\text{Ц}_п$  – покупная цена импортируемого товара производственного назначения;  $\mathcal{E}_p$  – эксплуатационные расходы при исполь-

зовании импортного товара производственного назначения.

$$\mathcal{E}_p = C_m + C_3 + C_p + C_3 + \text{ЗП}, \quad (3.6)$$

где  $C_m$  - стоимость материальных ресурсов;  $C_3$  - стоимость энергетических ресурсов;  $C_p$  - затраты на ремонт;  $C_3$  - затраты на приобретение запасных частей; ЗП - заработная плата работников.

Далее рассчитывают коэффициенты экономической эффективности импорта товаров производственного назначения:

$$\mathcal{E}_{и1} = \frac{Ц_{и}}{ЦП}. \quad (3.7)$$

Чем ближе показатель  $\mathcal{E}_{и1}$  к единице, тем эффективнее данная импортная операция. На основе этого показателя фирма может выбрать наиболее предпочтительный товар с учетом не только покупной цены, но и будущих эксплуатационных затрат.

$$\mathcal{E}_{и2} = \frac{V_u}{З_{и}}, \quad (3.8)$$

где  $V_u$  - объем импорта во внутренних среднегодовых ценах по данному товару производственного назначения;  $З_{и}$  - затраты на импорт данного товара.

Если показатель  $\mathcal{E}_{и2} > 1$ , значит, выручка по импорту данного товара во внутренних ценах больше, чем затраты на его приобретение. Целесообразно проследить динамику этого показателя.

По товарам народного потребления (ТНП) экономическую эффективность импортной операции определяют так:

$$\mathcal{E}_и = Ц_p - З_{и}, \quad (3.9)$$

где  $Ц_p$  - цена реализации импортных ТНП на внутреннем рынке;  $З_{и}$  - затраты на импорт ТНП.

Таким образом, рассмотренная методика определения экономического эффекта по экспортным операциям определяется отношением результатов к затратам, а экономический эффект по импортным операциям - отношением затрат на импорт к результатам импортной операции.

### Показатели рентабельности

Рентабельность продаж:

$$P_n = \frac{\Pi_o}{V_o}, \quad (3.10)$$

где  $\Pi_o$  – прибыль за отчетный период;  $V_o$  – объем реализации продукции за отчетный период.

Рост рентабельности продаж определяется или ростом цены на реализуемую продукцию, выполняемые работы, или снижением затрат на производство и реализацию. Этот показатель характеризует конкурентоспособность продукции.

Рентабельность активов:

$$P_a = \frac{\Pi}{A}, \quad (3.11)$$

где  $\Pi$  – прибыль чистая за отчетный период;  $A$  – активы фирмы на конец отчетного периода.

Рентабельность основного капитала:

$$P_k = \frac{\Pi}{K_o}, \quad (3.12)$$

где  $K_o$  – основной капитал за вычетом амортизации на конец отчетного периода.

Рентабельность собственного капитала:

$$P_{kc} = \frac{\Pi}{K_c}, \quad (3.13)$$

где  $K_c$  – капитал собственный по балансовой стоимости на конец отчетного периода.

Средняя норма рентабельности:

$$P = \frac{(\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 + \dots + \Pi_n)/n}{(A_1 = A_2 = A_3 = \dots = A_n)/n} \cdot 100, \quad (3.14)$$

где  $\Pi_i$  – прибыль чистая за  $i$ -й период времени;  $A_i$  – балансовая стоимость активов за вычетом амортизации на конец каждого рассматриваемого периода;  $n$  – количество периодов.

### **Показатели измерения эффективности через объем продаж**

Коэффициент оборачиваемости активов фирмы:

$$k_{об} = \frac{V}{A}, \quad (3.15)$$

где  $V$  - объем реализации продукции по экспортным договорам.

Этот показатель измеряет не только скорость оборота активов, но и отдачу с авансированных средств. Коэффициент оборачиваемости можно рассчитывать отдельно по основным средствам и по оборотным активам.

Отношение объема реализации к основному капиталу есть показатель фондоотдачи основных средств:

$$k_{ос} = \frac{V}{K_o}. \quad (3.16)$$

Отношение объема реализации к капиталу оборотному – есть показатель отдачи оборотных активов фирмы:

$$k_{об} = \frac{V}{A_o}. \quad (3.17)$$

где  $A_o$  – активы оборотные на конец периода.

Для некоторых фирм целесообразно рассчитать коэффициент отдачи по материально-производственным запасам. Это те фирмы, которые производят материалоемкую продукцию, или те, для которых объем экспорта значительно зависит от цены на экспортируемую продукцию:

$$k_{зм} = \frac{V}{M_z}, \quad (3.18)$$

где  $M_z$  – материально-производственные запасы.

Снижение этого показателя означает ухудшение сбыта готовой продукции или увеличение запасов сырья, материалов, например в связи с ожидаемым ростом цен.

Эффективность экспортной операции может быть определена по показателю доли издержек производства в выручке от экспорта, т.е. по коэффициенту затрат:

$$k_z = \frac{C_б}{B}, \quad (3.19)$$

где  $C_б$  – затраты фирмы в национальной валюте;  $B$  – выручка от экспортной операции, пересчитанная в национальной валюте.

Наконец, эффективность труда работников фирмы рассчитывается через коэффициент выработки, определяющий товарооборот по экспортно-импортным договорам в расчете на одного работника фирмы:

$$k_n = \frac{V_{эи}}{Ч}, \quad (3.20)$$

где  $V_{эи}$  – товарооборот по экспортно-импортным сделкам;  $Ч$  – число работников фирмы.

Очевидно, что в зависимости от цели анализа эффективности работы фирмы по внешнеэкономическим операциям могут рассчитываться как все показатели системы, так и отдельные группы.

## 4. КОММЕРЧЕСКИЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБМЕНА ТЕХНОЛОГИЯМИ

Международный обмен технологиями является наиболее современным направлением развития ВЭД. Обмен технологиями может носить как коммерческий, так и некоммерческий характер. Некоммерческий обмен - это:

- свободное распространение научно-технической информации в виде справочников, обзоров, каталогов, проспектов;
- обмен информацией в ходе международных конференций, симпозиумов, выставок;
- обучение или стажировка ученых, специалистов на безвозмездной основе или на условиях паритетного возмещения расходов.

Некоммерческий обмен технологиями характерен для сферы фундаментальных исследований. Обмен технологиями прикладного характера, т. е. технологиями, имеющими практическое применение, как правило, является коммерческим. Наиболее распространенные коммерческие формы обмена - франчайзинг (франшиза) и инжиниринговые услуги.

### *4.1. Франчайзинг*

Термин "франчайз" в переводе с английского franchise - привилегия. Означает, что некоторая, как правило, крупная компания (франчайзер) разрешает другой организации (франчайзи) использовать свое известное фирменное наименование при условии, что франчайзи будет заниматься сбытом продукции этой, уже известной, корпорации, получая за это от последней техническую, коммерческую и иную консультацию, помощь.

В настоящее время очень сложно создать новый товарный знак, способный конкурировать с уже хорошо известными фирменными знаками на рынке товаров и услуг. Поэтому вновь создаваемые фирмы стремятся приобрести право пользования известным фирменным знаком.

В свою очередь, крупные фирмы заинтересованы в передаче лицензии на использование своих товарных знаков, так как передавая оборудование, технологию, научно-технические разработки, они превращают другие фирмы в свои филиалы, через которые реализуют свою продукцию, не вкладывая собственные средства в организацию сети реализации.

Франчайзинг распространяется не только на технологию производства, но и на маркетинговые технологии, технологии управления производством, управления кадровым потенциалом, на технологии планирования.

По критериям Федеральной торговой комиссии США сделки по франчайзингу отличают три основных элемента:

1. Получатель франчайзы производит товары, оказывает услуги, качество которых должно быть не ниже, чем у франчайзера.

2. Получатель франчайзы действует на рынке с использованием товарного знака, фирменного наименования франчайзера.

3. Франчайзер контролирует действия получателя франчайзы и оказывает ему помощь в деятельности и управлении.

Франчайзинг как одна из форм осуществления ВЭД имеет ряд преимуществ, в том числе:

- сохранение франчайзи статуса юридического лица и права собственности на свое имущество при фактическом превращении его в дочернюю фирму известной компании;

- возможность получения комплексной помощи от франчайзного центра в выборе конкурентной технологии производства, управления или маркетинга;

- франчайзер может выступать в качестве поручителя или гаранта при получении кредита франчайзи.

Различают три вида франчайзинга:

*Производственный франчайзинг.* Наиболее часто встречается в производстве электронной техники, в пищевой промышленности, в отрасли строительных материалов, в сфере отделочных материалов (например, Samsung, New York Pizza, Coca Cola, Pepsi, McDonalds, производство пластиковых окон, панелей и т.п.).



*Торговый франчайзинг.* Предполагает покупку у известной компании права на продажу ее товара с ее товарным знаком.

*Лицензионный франчайзинг.* Франчайзер выдает лицензию на право открытия офиса, магазина, производства под своим именем. Наиболее часто используется при открытии автосалонов, магазинов спортивной одежды, товаров народного потребления.

Договор о франчайзинге практически не отличается от лицензионных соглашений и включает пункты:

- характеристика франчайзинга;
- состояние дел, случаи банкротства, наличие претензий;
- начальные платежи и последующие отчисления;
- объем требуемых получателем франшизы инвестиций;
- обязанности франчайзера;
- передаваемая получателю франшизы информация;
- финансовые декларации.

В зависимости от вида бизнеса лицензионное соглашение между франчайзером и франчайзи может включать условия, требующие соблюдения всех основных атрибутов компании-франчайзера (например, специальная форма служащих или дизайн офиса).

Франчайзинговые сделки регулируются законодательством о лицензировании товарных и фирменных наименований и Законом "О валютном регулировании и валютном контроле" [5].

Одним из основных условий договора франшизы является выплата роялти. Ставка роялти используется для определения полной стоимости франчайзинговой сделки. Расчет ставки базируется на величине дополнительной прибыли получателя франшизы в результате внедрения технологий.

Ставка роялти определяется как доля франчайзера в среднегодовой дополнительной прибыли франчайзи, полученной от внедрения технологий в расчете на единицу среднегодовой стоимости чистых продаж:

$$R_s = L \cdot \frac{SP}{S} \cdot 100 = L \cdot \bar{R}_s,$$

где  $L$  - согласованная партнерами доля франчайзера в дополнительной прибыли франчайзи;  $SP$  - среднегодовая дополнительная прибыль франчайзи за период выплаты роялти в валюте страны франчайзи или в свободно конвертируемой валюте;  $S$  - стоимость чистых продаж лицензионной продукции (среднегодовая величина за период выплаты роялти) в валюте страны франчайзи или в свободно конвертируемой валюте. Определяется на основе данных о проектной мощности;  $R_s$  - предельная ставка роялти, т.е. когда вся дополнительная прибыль достается франчайзеру.

#### **4.2. Инжиниринговые услуги**

Возникли в начале 60-х гг. XX в. По роду оказываемых услуг различают четыре группы фирм:

##### **1. Инженерно-консультативные.**

Обычно не имеют собственной производственной базы, не считая опытного оборудования. Услуги этой группы фирм:

- консультации и доклады, в основе которых лежит работа по сбору и интерпретации информации, подготовка выводов, заключений и рекомендаций;

- по разработке и осуществлению проекта, подготовка ТЭО проекта, разработка рабочего проекта.

##### **2. Инженерно-строительные.**

Подразделяются на инженерно-строительные компании и инженерно-строительные фирмы.

Инженерно-строительные компании выполняют заказы на проектные услуги, включая маркетинг, материально-техническое снабжение, подготовку кадров, но без последующих поставок оборудования или осуществления строительных работ.

Инженерно-строительные фирмы проектируют, и выполняют строительные работы, поставляют и монтируют оборудование, т.е. выполняют заказы "под ключ".

##### **3. Консультативные по вопросам организации и управления.**

Создаются крупными фирмами, владеющими методиками менеджмента, маркетинга и сделавшие эти методы объектом ноу-хау.

#### 4. Инженерно-исследовательские.

Специализируются на разработке технологических процессов, материалов, на решении проблем, связанных с промышленным освоением технических новшеств. Они занимаются изучением рынков, составлением смет, наблюдением за пуском оборудования в эксплуатацию, иногда - изготовлением специального оборудования.

Стоимость инжиниринга зависит от величины капиталовложений, объема услуг, степени стандартизации проекта. Это примерно 5-25 % от общей стоимости проекта.

Примерный перечень инжиниринговых услуг, которые могут быть предметом торговли:

- оценка технических и экономических возможностей организации производства;
- составление технических заданий;
- составление проектных предложений и ТЭО строительства;
- составление смет расходов, контроль за расходами;
- проведение научно-исследовательских работ;
- проведение инженерно-изыскательских работ для строительства;
- разработка технических проектов и рабочих чертежей;
- проектирование оборудования и помещений для его установки;
- разработка технологических процессов;
- изготовление опытных образцов;
- разработка инструкций для организации производства;
- организация сбыта продукции;
- консультации и авторский надзор при строительстве.

## 5. КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ БИРЖАХ

### 5.1. Международные товарные биржи

Развитие мирохозяйственных связей привело к многообразию форм и видов ВЭД. Значительная часть международных сделок совершается на международных биржах. В зависимости от предмета торгов международные биржи делятся на товарные, фондовые и валютные.

*Товарная биржа* - это постоянно действующий оптовый рынок, на котором по определенным правилам совершаются сделки купли-продажи на качественно однородные и легко взаимозаменяемые товары.

Первые товарные биржи появились в Европе в XVI в. как результат свободной инициативы деловых кругов. В России первая биржа была учреждена в 1703 г. на основании Указа Петра I. В США биржи появились лишь в XIX в. По мере развития рыночной экономики, совершенствования транспорта, создания современных форм связи число товарных бирж уменьшается. В настоящее время через товарные биржи обращается около 70 наименований товаров, на их долю приходится 15-20 % международной торговли.

Биржевые товары условно объединяют в следующие группы:

- энергетическое сырье: нефть, бензин, мазут, дизельное топливо;
- цветные и драгоценные металлы: медь, алюминий, свинец, цинк, олово, никель, золото, серебро, платина;
- зерновые: пшеница, кукуруза, рожь, овес, ячмень, рис;
- текстильное сырье: хлопок, шелк натуральный, шерсть;
- промышленное сырье: каучук, пиломатериалы, фанера;
- живые животные (крупный рогатый скот, свиньи), мясо и продукты мясопереработки;
- пищевкусовые товары: сахар, кофе, чай, какао-бобы, масло растительное, картофель и т.п.

Крупнейшие международные биржи сосредоточены в США, Англии, Японии. На долю этих стран приходится более 90 % оборота биржевой торговли.

Товарные биржи делят на универсальные и специализированные. Крупнейшие универсальные биржи - "Chicago Board of Trade" и "Chicago Mercantile Exchange", специализированные - Лондонская биржа металлов и Нью-Йоркская биржа металлов.

Большинство бирж представляют собой добровольное объединение физических и юридических лиц, зарегистрированных в стране местоположения биржи. Организационно-правовой статус товарной биржи, как правило, акционерное общество закрытого типа.

Многие крупные компании являются членами нескольких бирж. Часто устав биржи предполагает разный статус ее членов. Например, на Лондонской бирже металлов 19 компаний определяют мировую цену, а еще 60 обладают статусом ассоциированных членов биржи, которые имеют право совершать сделки вне "ринга".

Международные товарные биржи (МТБ) выполняют следующие функции:

1. Ежедневное установление цены на товар.

Результаты торгов мгновенно становятся известными через систему современных коммуникаций. Цены, устанавливаемые на МТБ, являются индикатором соотношения спроса и предложения на данный товар в мире.

2. Гарантия исполнения обязательств по контракту.

Гарантия поставки реального товара, купленного или проданного на бирже, обеспечивается наличием достаточного количества товаров на складах биржи. Например, Лондонская биржа металлов имеет 7 складов в Объединенном королевстве, 10 - в Европе и 7 - в Японии и Сингапуре. Гарантия исполнения обязательств по контрактам в виде фьючерсов, опционов обеспечена специальной системой расчетов, правилами сделки и контролем за деятельностью бирж со стороны государства.

### 3. Хеджирование.

Это форма страхования цены, по которой продается или покупается товар в будущем. Хеджирование означает покупку или продажу фьючерсных контрактов с целью избежать убытков от колебания цен на рынке реальных товаров. Хеджирование - одна из важнейших функций биржи уже более сотни лет.

Рассмотрим эту функцию на примере фьючерсного контракта. Допустим, производитель меди заключил контракт на поставку меди через 3 месяца по цене, которая определится на дату поставки, т. е. цена с последующей фиксацией. На дату заключения контракта цена составляла 1000 фунтов стерлингов за тонну. Чтобы обезопасить себя от возможного падения цены через 3 месяца, производитель меди одновременно с заключением реального контракта проводит операцию хеджирования на бирже через брокера - он приобретает фьючерс на продажу меди через 3 месяца по цене 1020 фунтов стерлингов за тонну. Фактически цена на медь упала и составила 900 фунтов стерлингов за тонну. Таким образом, на реальной сделке потеряно 100 фунтов стерлингов за каждую тонну. Но благодаря фьючерсной сделке получена "премия" 120 фунтов стерлингов за тонну.

Другая операция хеджирования - это опцион.

Наряду с выполнением основных функций биржи являются инструментом рыночной экономики, который позволяет участникам рыночных отношений:

- проводить спекулятивные операции, играя на повышение или понижение цены, принимая на себя ценовые риски;
- инвестировать капитал в товар с целью страхования

от инфляции, а иногда и для получения большего дохода, чем на рынке капиталов, "осуществлять финансирование". Например, владелец не хочет продавать товар, но ему нужны на время деньги. Он может через брокера организовать продажу варранта с одновременной покупкой товара с поставкой в будущем. Эта операция называется лендинг.

## **5.2. Международные фондовые биржи**

Фондовая биржа - это постоянно действующий рынок, на котором производятся сделки купли-продажи ценных бумаг.

Первые фондовые биржи появились в XVIII в. в Великобритании, США и Германии. Фондовые биржи обслуживают в основном вторичный рынок ценных бумаг. Продажа ценных бумаг впервые после их эмиссии осуществляется на первичном рынке ценных бумаг.

Сегодня в мире более 150 фондовых бирж в 60 странах, примерно 2/3 из них находятся в европейских странах. Существует Международная федерация фондовых бирж, на совещаниях которой рассматриваются вопросы регулирования торговли ценными бумагами со стороны государств, влияние экономической политики на фондовый рынок, развитие техники и технологии биржевой торговли и другие вопросы.

Крупнейшей фондовой биржей является "New York Stock Exchange", охватывающая 50 % всего оборота фондовых бирж мира. Около 90 % всего оборота приходится на акции. Более 1700 компаний мира зарегистрировали свои акции на этой бирже. Процедура регистрации предъявляет определенные требования к компаниям, желающим попасть в котировочный список. Например, Нью-Йоркская фондовая биржа предъявляет следующие требования:

1. Налогооблагаемая годовая прибыль за большинство предшествующих лет должна быть не менее 2,5 млн долларов, а за последние два года - 2 млн долларов, либо суммарная прибыль за последние три года должна быть не менее 6,5 млн долларов.

2. Материальные активы (в оценке нетто) должны быть не менее 18 млн долларов.

3. Рыночная цена акций должна составлять не менее 18 млн долларов.

4. Среди акционеров должно быть распространено акций на сумму не менее 1,1 млн долларов.

5. Не менее 2000 акционеров должны владеть не менее чем 100 акциями каждый.

Участниками фондовой биржи являются продавцы, покупатели и посредники. К последним относятся брокеры и дилеры.

*Брокер* - это посредник, заключающий сделки по поручению и за счет клиентов в виде договорного процента от суммы сделки. Иногда брокер получает еще и зарплату. Доходом брокера может быть сумма, полученная как разность в цене покупателя и продавца. Брокер действует на основе заключенных с клиентом соглашений, договоров, контрактов.

*Дилер* - посредник, занимающийся перепродажей ценных бумаг от своего имени, за свой счет, на свой риск. Доход дилера - это разность в ценах покупки и продажи.

В мировой практике различают два вида бирж:

- замкнутая биржа (в торгах принимают участие только члены биржи);
- биржа со свободным доступом посетителей.

Российское законодательство предусматривает существование только замкнутых бирж, причем сдача в аренду брокерских мест не членам биржи не допускается.

Фондовая биржа не имеет права заниматься инвестиционной деятельностью, выпускать ценные бумаги, кроме собственных акций.

Источники финансирования деятельности биржи: . - продажа собственных акций, дающих право вступать в члены биржи;

- регулярные членские взносы членов биржи;
- сборы от сделок, осуществляемых на бирже.

Фондовая биржа выполняет следующие функции:

- мобилизует временно свободные денежные средства через продажу ценных бумаг;
- служит механизмом перераспределения капитала между компаниями, отраслями, сферами деятельности;
- служит барометром деловой активности фирм, компаний, отраслей;
- устанавливает рыночную стоимость ценных бумаг.

Для оценки движения биржевых курсов на всех биржах рассчитывается индекс акций. Наиболее важным индексом является индекс Доу-Джонса, определяемый на Нью-Йоркской бирже. Он предложен американскими журналистами и исполь-



зуется с 1897 г. Индекс Доу-Джонса определяется как средняя арифметическая ежедневных котировок акций определенной группы компаний на момент закрытия биржи. В настоящее время публикуются несколько индексов Доу-Джонса: промышленный, транспортный, коммунальный. На их основе рассчитывают основной индекс Доу-Джонса, который представляет собой среднюю цену 30 самых дорогостоящих на день акций индустриальных корпораций, 20 транспортных и 15 коммунальных. Если кривые среднего курса акций стремятся вверх и не опускаются до низкого уровня за несколько последних дней, значит, экономический барометр положительный и следует покупать акции. В противном случае от акций следует избавляться.

Наряду с индексом Доу-Джонса в США применяют индекс Амекс (Amex), взвешенный по ценам, т. е. акции с наибольшей ценой более значимы. Он определяется по 20 промышленным компаниям, из которых 17 входят в список Доу-Джонса.

Индекс "Стандарт энд Пурс" ("Standard and Poors") составляется по 500 компаниям, в том числе 400 промышленным, 20 транспортным, 40 коммунальным, 40 финансовым. Учитывает только обычные акции.

На фондовых биржах Великобритании основным индексом является индекс Footsie, определяемый по средней геометрической цене 30 крупнейших компаний (FTSE-30) или 100 крупнейших компаний (FTSE-100).

На Токийской бирже используется индекс NIKKEI 225.

Российский рынок находится на стадии становления: сделки не являются регулярными, во многом носят искусственный характер. Тем не менее уже есть опыт разработки собственных индексов. Наиболее профессиональным является индекс АКЭМ, разработанный экспертами информационно-аналитического агентства "Анализ, консультации, маркетинг". Рассчитывают три индекса: банковский (по крупнейшим банкам), промышленный (24 предприятия) и сводный (35 единиц). Определяется изменение цены акций по сравнению с базовой датой (1 сентября 1993 г.) и взвешивается на долю рыночной стоимости всех акций каждого внесенного в листинг эмитента; Индекс характеризует изменение средней цены акций.

## **6. ТАРИФНЫЕ И НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### ***6.1. Тарифные методы***

Тарифное регулирование - один из методов экономического регулирования внешнеэкономических операций. Тарифное регулирование определяет порядок и методологию таможенного обложения товаров, вида тарифов и пошлин, причины установления таможенных льгот, а также комплекс действий, касающихся субъектов ВЭД при осуществлении экспортно-импортных отношений. Таможенно-тарифное регулирование рассматривается Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ) в качестве основного, а в перспективе - единственного механизма регламентирования внешнеэкономических операций стран.

Национальные системы тарифного регулирования большинства стран имеют много общего и базируются на единых принципах и нормах благодаря деятельности международных организаций и объединений, таких как Совет по таможенному сотрудничеству, Европейская экономическая комиссия, Всемирная торговая организация (ВТО), разработавших важные международные соглашения ("Гармонизированная система описания и кодирования товаров", "Брюссельская конвенция о товарной номенклатуре").

Законодательная база таможенного регулирования - Закон "О таможенном тарифе" [8] и Таможенный кодекс [4]. Последний документ является стабильным правовым документом, действие которого распространяется на национальную систему и не связано с предметом международных сделок. Таможенные тарифы согласуются с международными правилами и периодически обсуждаются на международных встречах. Предмет обсуждения - перечень, условия и порядок применения тарифов, структура и уровень ставок экспортно-импортных пошлин.

Таможенный тариф представляет собой систематизированный перечень ставок, определяющий размер платы по импорт-

ным и экспортным товарам, т. е. таможенные пошлины. Классические функции таможенного тарифа - фискальная, регулирующая, защитная и протекционизм.

С помощью тарифов можно воздействовать на формирование активного сальдо внешнеторгового баланса, на увеличение притока валютных средств, на развитие отдельных регионов страны созданием в них зон свободного предпринимательства. Таможенный тариф по своему содержанию является экономическим инструментом регулирования ВЭД, предполагает объективное установление соотношения внутренних и мировых цен, реального валютного курса.

В условиях дефицитной экономики таможенный тариф теряет свою эффективность и заменяется более жесткими методами нетарифного регулирования.

Таможенные тарифы различают импортные и экспортные, простые и сложные. Импортные тарифы оказывают влияние на уровень внутренних цен, рентабельность предприятий, состояние национальной валюты, формирование товарной структуры импорта, обеспечивают экономическую безопасность государства и защиту отдельных отраслей (производств) от иностранной конкуренции. При построении импортного тарифа учитывают позицию номенклатуры товара в таможенном тарифе, таможенную стоимость, страну происхождения вывозимых товаров, порядок взимания пошлин. Активной частью импортного таможенного тарифа являются ставки таможенных пошлин. Товарная номенклатура ВЭД (ТН ВЭД) основана на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров. ТН ВЭД включает 97 групп товаров. Правом классифицировать товары в соответствии с ТН ВЭД обладают исключительно таможенные органы. Классификации, разработанные другими учреждениями, в таможенных целях не используются. Импортный таможенный тариф включает все позиции ТН ВЭД, в том числе те, по которым установлены нулевые ставки.

Тариф имеет трехграфную структуру. Первая графа импортного таможенного тарифа (ИТТ) содержит ставки преференциальные. Они применяются при формировании замкнутых

экономических союзов, ассоциаций, в отношении развивающихся стран. Преференциальные ставки могут иметь нулевое значение, т. е. означать беспошлинный ввоз. Применение преференциальных ставок предполагает обязательное подтверждение страны происхождения товара сертификатом формы А и соблюдение требований прямой отгрузки товара из страны-экспортера. Размер пошлин в системе преференций понижен на 20-60 % относительно базовых ставок.

Базовые ставки, утверждаемые Правительством РФ, приведены во второй графе. Эти ставки применяются при ввозе товаров из стран, которым Россия предоставила режим наибольшего благоприятствования, прежде всего это страны - члены ВТО, а также страны, подписавшие с Европейским союзом соглашение о данном режиме.

Третья графа ИТТ содержит максимальные ставки, в среднем в два раза выше базовых, которые применяются к тем странам, которые не вошли в список стран режима наибольшего благоприятствования или пользующихся преференцией.

Закон "О таможенном тарифе" [8] предусматривает возможность введения Правительством РФ особых видов пошлин в качестве защитных или ответных мер. К таким особым пошлинам относят:

- специальные пошлины - вводятся в случае, если ввозимые товары могут нанести ущерб российским производителям или каким-либо российским интересам внутри страны;

- компенсационные пошлины - вводятся в случае ввоза в Россию товаров, при производстве которых прямо или косвенно применялись субсидии. Компенсационная пошлина вводится, если величина субсидий составляет не менее 1 % стоимости товара;

- антидемпинговые пошлины - вводятся в случае ввоза в Россию товара по цене ниже, чем его нормальная стоимость в стране вывоза. Нормальная цена определяется на основе цены внутреннего рынка страны-экспортера или производителя. Антидемпинговая пошлина вводится в том случае, если размер демпинговой разницы превышает 2 %, а объем демпингового

импорта составляет не менее 3 % импорта данного товара в Россию. Величина антидемпинговой пошлины должна быть не больше демпинговой разности, которая вычисляется по формуле:

$$\text{Демпинговая разность} = \frac{\text{Нормальная цена} - \text{Экспортная цена}}{\text{Экспортная цена}} \cdot 100. \quad (6.1)$$

Существует три метода взимания таможенных пошлин:

- по адвалорным ставкам - когда пошлина взимается в процентах от таможенной стоимости товара. Предельная адвалорная ставка не может превышать 100 % (спирт, военная техника);
- по специфическим ставкам - таможенная пошлина взимается в евро от единицы измерения товара (количество единиц евро за 1 т, штуку и т. п.);
- по комбинированным ставкам - когда одновременно применяются и адвалорная, и специфическая ставки (например, 20 % от таможенной стоимости, но не менее 7 евро за 1 кг груза).

Структурно таможенный тариф делят на простой и сложный. Простой тариф основан на единой ставке, применяемой к каждому товару. В большинстве стран действует сложный тариф, включающий несколько возможных ставок: максимальные, минимальные, преференциальные, каждая из которых применяется к товарам определенной страны в зависимости от сложившихся экономических отношений.

ИТТ обеспечивает дополнительный выигрыш производителю продукции, конкурирующей с импортом. Чтобы объективно оценить уровень защиты отечественного производителя продукции следует учесть, что различные отрасли (производства) могут быть технологически связаны. Тогда государство, защищая таможенным тарифом одну отрасль, одновременно защищает и связанные с ней производства, например, используя ее продукцию в качестве сырья. Фактический уровень защиты может существенно отличаться от номинального тарифа, которым облагается конкурирующий импорт. Фактический уровень таможенной защиты определяется расчетом:

$$T_1 = \frac{T_n - L \cdot T_{im}}{1 - L}, \quad (6.2)$$

где  $T_n$  - номинальный уровень таможенной пошлины на импорт конечного продукта;  $T_{im}$  - номинальный уровень таможенной пошлины на компоненты материальных затрат;  $L$  - доля стоимости импортных компонентов материальных затрат в цене конечного продукта при отсутствии таможенного тарифа.

Фактическая степень таможенной защиты будет совпадать с номинальным уровнем тарифа на конкурирующую импортную продукцию тогда, когда в материальных затратах нет импортных компонентов ( $L = 0$ ) или когда ставка таможенной пошлины на конечную продукцию и на компоненты материальных затрат одинакова ( $T_n = T_{im}$ ). Фактическая степень таможенной защиты будет выше номинального уровня тарифа, если ставка тарифа на конечную продукцию больше, чем на импортные компоненты материальных затрат. Кроме того, фактическая степень таможенной защиты будет тем выше, чем больше доля импортных компонентов материальных затрат в стоимости конечной продукции. Больше защищены таможенными пошлинами те отрасли, где относительно меньше созданная добавленная стоимость. Важно отметить, что даже если отрасль защищена таможенным тарифом, фактическая степень защиты может оказаться отрицательной, если ставка пошлины на компоненты материальных затрат значительно превышает ставку пошлины на конечную продукцию.

Кроме импортной таможенной пошлины при импорте товара должны быть уплачены налог на добавленную стоимость (НДС), акциз и сбор за таможенное оформление. НДС начисляется от суммы таможенной стоимости, таможенной пошлины и акциза. При исчислении акциза налогооблагаемой базой является суммарная величина таможенной стоимости товара, таможенной пошлины и таможенного сбора. При специфической ставке сумма акциза определяется исходя из физического объема товара. Сбор за таможенное оформление составляет 0,15 %

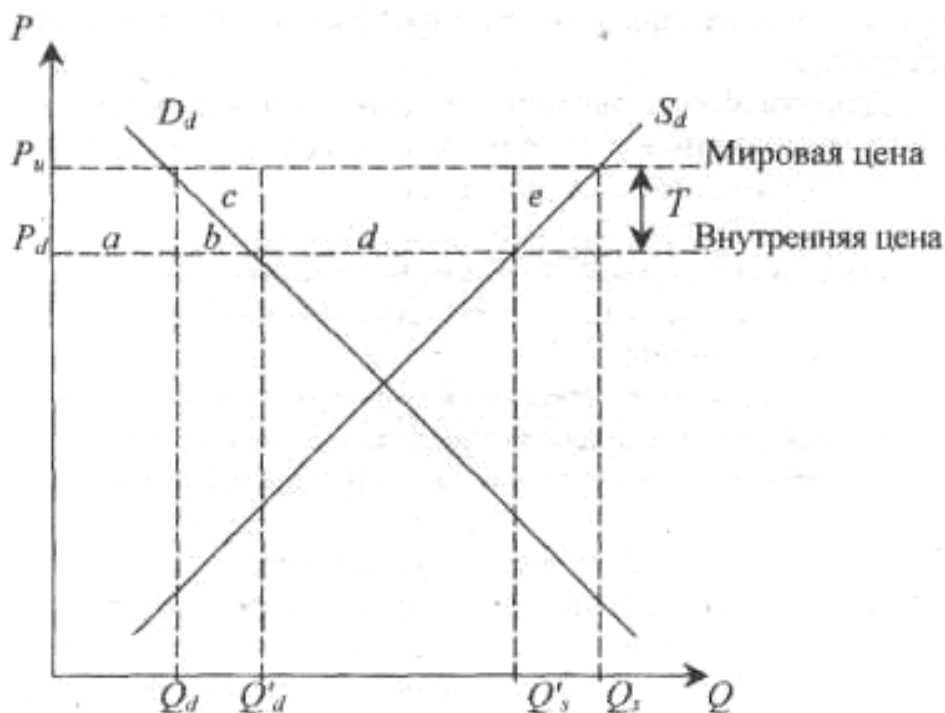
от стоимости товара, в том числе 0,1 % в рублях, 0,05 % в валюте расчета. За таможенное сопровождение взимается от 10 до 20 минимальных оплат труда.

### *Экспортные тарифные пошлины*

Экспортный таможенный тариф как инструмент регулирования ВЭД используется ограниченным числом стран. В основном это развивающиеся страны, обладающие значительными запасами природного сырья и удерживающие благодаря этому позиции на конкретных мировых рынках. Таможенные пошлины на экспортируемый товар оказывают влияние на рост экспортной цены и служат источником пополнения валютных ресурсов страны.

Государство может использовать таможенный тариф на экспорт, когда цена на какой-либо стратегически важный товар (продукт) на внутреннем рынке ниже мировой цены. Как правило, производителю этой продукции выплачиваются субсидии. Ограничение экспорта рассматривается государством как необходимая мера для поддержания достаточного предложения на внутреннем рынке и предотвращения избыточного экспорта субсидируемой продукции.

В то же время регламентирование объема и структуры экспорта может привести к снижению экспортного потенциала, инфляционному давлению на внутренние цены и другим нежелательным последствиям. Например, страна является экспортером продукции лесопереработки. Правительство считает необходимым поддерживать внутреннюю цену на данный товар ниже мировой цены и вводит таможенный тариф на экспорт. По рисунку можно проследить последствия этого решения.



Если внутренняя цена равна мировой ( $P_u$ ), тогда объем экспорта составляет  $(Q_s - Q_d)$ . С введением таможенной пошлины экспорт продукции лесопереработки становится менее прибыльным. Производители увеличивают продажу на внутреннем рынке, что приводит к снижению внутренней цены на величину тарифа до  $P_d$ . Снижение цены стимулирует рост потребления продукции внутри страны с  $Q_d$  до  $Q'_d$ . Одновременно отечественные производители уменьшают и объемы производства с  $Q_s$  до  $Q'_s$ , уменьшают и объемы экспорта до величины  $(Q'_s - Q'_d)$ . Потребитель выигрывает от снижения цен (область  $a + b$ ). Выигрывает государство, получая в бюджет доходы от экспортного тарифа (область  $d$ ). Потери несут производители продукции (область  $a + b + c + d + e$ ). В целом по стране чистый убыток составляет величину, равную области  $(c + e)$ .

В России таможенные пошлины упразднены с 1 июля 1996 г. Функция экспортной пошлины как источника бюджет-



ных доходов перешла к акцизам на энергоносители и минеральное сырье.

Для совершения экспортной сделки необходимо заплатить:

- таможенный сбор за таможенное оформление;
- таможенный сбор за хранение;
- таможенный сбор за сопровождение.

Сбор за таможенное оформление не взимается:

- при вывозе товаров в качестве гуманитарной и технической помощи;
- при вывозе товаров, необходимых для функционирования дипломатических представительств России;
- при вывозе товаров в Казахстан, Киргизию, Белоруссию.

### ***6.2. Нетарифные методы***

Нетарифные методы регулирования представляют собой комплекс мер ограничительно-запретительного характера, препятствующих проникновению иностранных товаров на внутренний рынок и (или) вывозу отечественной продукции за рубеж. Целью введения и использования этих мер является усиление конкурентных условий страны импортера, защита национального производства, обеспечение социально-экономической безопасности населения, окружающей среды, религии и т. д. По классификации ГАТТ (ВТО) нетарифные методы представлены пятью группами: квотирование, субсидирование, демпинг, экономические санкции, требования соответствия социально-техническим стандартам.

#### ***Квотирование***

Наиболее распространенной формой нетарифного ограничения является квота, или контингент. Квотирование представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период. Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путем ее лицензирования, когда государ-

ство выдает лицензии на импорт и экспорт ограниченного объема продукции и одновременно запрещает не лицензированную торговлю.

В результате введения импортной квоты возникают чистые потери для страны в целом, т. е. результаты воздействия квоты и тарифа на уровень благосостояния идентичны. Разница лишь в том, что при введении тарифа государство всегда получает дополнительный доход, а при установлении квот этот доход полностью или частично может достаться импортерам. Почему же в этом случае государство часто предпочитает использовать именно квоты как средство ограничения импорта? Во-первых, квота дает гарантию, что импорт не будет превышать определенную величину, поскольку лишает иностранных конкурентов возможности расширять продажи на рынке путем снижения цен. Таможенный тариф такой гарантии не дает. Во-вторых, квотирование является более гибким и оперативным инструментом политики, поскольку изменение тарифов обычно регламентируется национальным законодательством и международными соглашениями. В-третьих, использование квот делает внешнеторговую политику более селективной, так как распределением лицензий государство может оказывать поддержку конкретным предприятиям.

Вместе с тем использование квот на импорт может приводить к дополнительным негативным эффектам. С одной стороны, ограничивая ценовую конкуренцию и гарантируя отечественным фирмам определенную долю национального рынка, квота может способствовать монополизации экономики. С другой стороны, само распределение лицензий редко происходит на открытых аукционах в условиях конкуренции импортеров.

С начала 70-х гг. широкое распространение получила особая форма количественного ограничения импорта - добровольные экономические ограничения (ДЭО), когда не страна-импортер устанавливает квоту, а страны-экспортеры берут на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну. В настоящее время заключено несколько десятков подобных соглашений, ограничивающих экспорт автомобилей, стали, теле-

визоров и т. п. главным образом из Японии и новых индустриальных стран в США и страны ЕС. Конечно, на деле такие ограничения являются не добровольными, а вынужденными: они вводятся либо в результате политического давления страны-импортера, либо под влиянием угроз применить более жесткие протекционистские меры.

В принципе ДЭО представляет собой ту же квоту, но вводимую страной-экспортером.

В настоящее время в рамках ГАТТ (ВТО) поставлена задача отмены ДЭО.

### *Демпинг*

Распространенной формой конкурентной борьбы на мировом рынке является демпинг, когда экспортер продает свой товар на зарубежном рынке по цене, ниже нормальной. Обычно речь идет о продаже по цене ниже цены аналогичного товара на внутреннем рынке страны-экспортера. Демпинг может являться, во-первых, следствием государственной внешнеторговой политики, когда экспортер получает субсидию; во-вторых, демпинг может стать результатом типично монополистической практики дискриминации в ценах, когда фирма-экспортер, которая занимает монопольное положение на внутреннем рынке, при неэластичном спросе максимизирует доход, повышая цены, тогда как на конкурентном зарубежном рынке при достаточно эластичном спросе она добивается максимизации дохода путем снижения цены и расширения объема продаж. Такого рода дискриминация в ценах возможна, если рынок сегментирован, т. е. затруднено выравнивание цен внутреннего и внешнего рынка путем перепродажи товара из-за высоких транспортных расходов или установленных государством ограничений торговли.

В целях защиты от демпинга государство-импортер может вводить антидемпинговые пошлины, чему должно предшествовать специальное расследование с целью установления самого факта демпинга и ущерба от него.

Однако часто фирмы, производящие импортнозаменяющую продукцию, инициируют антидемпинговые расследования, ко-

гда демпинга как такового нет, а низкие цены импортных товаров объясняются более низким уровнем издержек у иностранных конкурентов. В этом случае существует опасность злоупотребления антидемпинговым законодательством и превращения его в чисто протекционистский инструмент, что может увеличить цену импортных товаров и ограничить конкуренцию на внутреннем рынке.

Антидемпинговые пошлины, как и обычные таможенные пошлины, приводят к повышению внутренних цен и ухудшению благосостояния страны. Вместе с тем если введение антидемпинговой пошлины вынудит фирму, осуществляющую демпинг, еще более снизить экспортную цену, то страна-импортер может получить выигрыш, как в случае с оптимальным тарифом.

### *Экспортные субсидии*

Для защиты национальных производителей государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт. Одной из форм стимулирования отечественных экспортных отраслей являются экспортные субсидии, т. е. льготы финансового характера, предоставляемые государством экспортерам для расширения вывоза товаров за границу. В результате таких субсидий экспортеры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем. Экспортные субсидии могут быть прямыми (выплата дотаций производителю при его выходе на внешний рынок) и косвенными (путем льготного налогообложения, кредитования, страхования и т. п.).

Последствия предоставления экспортной субсидии: производителям, получающим субсидию, становится выгоднее экспортировать, чем продавать товар на внутреннем рынке, но, чтобы расширить поставки на внешний рынок, они должны снизить экспортные цены. Субсидия покрывает убытки от снижения цен, и объемы экспорта растут. Вместе с тем, поскольку из-за рынка экспорта меньше товара поступает на внутренний рынок, внутренняя цена на него растет.

### ***Экономические санкции***

Крайней формой государственного ограничения внешней торговли являются экономические санкции, например, торговое эмбарго - запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны товаров. Страна вводит эмбарго на торговлю с другой страной, как правило, по политическим мотивам. Экономические санкции по отношению к какой-либо стране могут также носить коллективный характер (например, когда они вводятся по решению ООН).

Из общей теории внешней торговли очевидно, что эмбарго наносит экономический ущерб как стране, вводящей эмбарго, так и стране, против которой оно вводится. Кроме того, для третьих стран, не присоединившихся к эмбарго, возникает возможность получить дополнительный выигрыш.

Целью введения эмбарго, однако, является не получение экономических выгод, а оказание давления на страну для достижения определенных политических целей. С этой точки зрения успех эмбарго более вероятен в том случае, если, во-первых, страна, вводящая эмбарго, имеет высокую эластичность экспортного предложения, т. е. может относительно безболезненно сократить объем своего экспорта, во-вторых, у страны, против которой вводится эмбарго, низкая эластичность спроса на импорт, т. е. она сильно зависит от внешней торговли, в-третьих, если вводимые санкции неожиданны и масштабны.

### ***Соответствие социально-техническим нормам***

Стандарты и требования, связанные с безопасностью для потребителей, санитарными нормами, требования к упаковке и маркировке в настоящее время ужесточаются. Для обеспечения экономической безопасности могут быть предусмотрены:

- запреты на импортный товар, содержащий опасные вещества в концентрации, превышающей предельные значения;

- обязательства по обратной приемке упакованных и отработанных материалов;
- экологические налоги.

### ***Международные картели***

Еще одной формой внешнеторговой политики, связанной с монополизацией рынков, являются международные картели - монополистические объединения экспортеров, которые путем обеспечения контроля за объемами производства ограничивают конкуренцию между продавцами с целью установления выгодных цен. Такого рода картели создавались неоднократно на рынках сырьевых и сельскохозяйственных товаров (например, олова, кофе, сахара и др.), характеризующихся низкой эластичностью спроса по цене и ограниченным количеством продавцов. Но наиболее успешным из этих картелей стала ОПЕК - организация стран-экспортеров нефти, созданная в 1960 г. С 1973 г. на протяжении по крайней мере 12 лет ОПЕК сумела поддерживать цену на нефть на уровне, значительно превышающем цену конкурентного рынка.

Международный картель как монополистическое объединение может получать большой дополнительный выигрыш за счет покупателей (государств-импортеров). В соответствии с общей теорией монополии возможность картеля получать дополнительный доход путем установления монопольно высоких цен на мировом рынке зависит от эластичности спроса на продукцию картеля: чем ниже эластичность спроса, тем больше надбавка к цене, которую может установить картель. В свою очередь эластичность спроса на продукцию картеля зависит от трех основных параметров: эластичности мирового спроса на данный продукт в целом, эластичности поставок продукта из альтернативных картелю источников и доли продаж картеля на мировом рынке.

Очевидно, что монополистическая власть картеля над рынком не может быть долговечной, поскольку те же параметры рынка, которые способствовали повышению цен, со временем

начинают изменяться в обратном направлении. Покупатели будут стремиться сокращать закупки дорогого продукта и искать товары-субституты, и эластичность спроса будет расти. Высокий уровень цен будет привлекать в отрасль новых производителей, и эластичность поставок из альтернативных картелю источников будет увеличиваться. Наконец, чтобы поддержать высокий уровень цен, сам картель должен будет сокращать объем продаж, и доля картеля на рынке неизбежно будет сокращаться. Таким образом, со временем оптимальная картельная надбавка к цене, а значит, и степень монополистического господства картеля будут падать.

### ***Степень воздействия нетарифных ограничений***

Степень воздействия нетарифных ограничений на внешне-торговые процессы не поддаются количественной оценке, так как их влияние не носит явно выраженного характера.

По заключению западных экспертов, доля использования количественных ограничений в общей совокупности нетарифных мер занимает до 30 %, столько же - налоговые меры (внутренние сборы и налоги), несколько меньше - технические нормы и правила (до 25 %).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическое сотрудничество предприятий России с зарубежными фирмами развивается достаточно интенсивно и успешно. В прошедшее десятилетие либерализация ВЭД получила законодательное подкрепление и приняла вполне цивилизованные формы.

Российские предприятия поставляют свою продукцию на мировой рынок, размещают ценные бумаги на международных фондовых биржах. Результатом этого являются валютные поступления и привлечение иностранных инвестиций в экономику страны, что позволяет ей динамично развиваться на уровне современных требований.

Российские предприниматели заинтересованы в международном сотрудничестве, так как это позволяет:

- привлекать дополнительные валютные финансовые резервы;
- получать доступ к зарубежной технике и технологиям;
- осваивать зарубежные технологии маркетинга, менеджмента;
- приобретать опыт в сфере управления персоналом;
- использовать торговые марки крупных зарубежных фирм (франчайзинг);
- повышать конкурентоспособность собственной продукции;
- обновлять технику и технологию за счет повышения валютных средств и сотрудничества в сфере коммерческого обмена передовыми технологиями;



- привлекать иностранных инвесторов через механизм размещения ценных бумаг на международных фондовых биржах.

Зарубежные экономические партнеры заинтересованы в экономическом сотрудничестве прежде всего потому, что они приобретают новый рынок сбыта собственной продукции, новые источники сырьевых ресурсов, приближают производство к сырьевым ресурсам. Экономическое сотрудничество влияет и на улучшение социально-политической ситуации в стране.

Стратегическим направлением сотрудничества российских предпринимателей с зарубежными компаниями является увеличение доли экспорта готовой продукции, услуг в общем объеме экспорта.

При сохранении существующей тенденции развития внешнеэкономической деятельности российских предпринимателей можно прогнозировать повышение ее экономической эффективности.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации. - М.: Юридическая литература, 1995. - 64 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. - Ч. 2. - М.: Китап Пресс, 1996. - 336 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
4. Таможенный кодекс // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
5. О валютном регулировании и валютном контроле. Закон Российской Федерации / Принят Федеральным Собранием 05.07.99 № 3615-1 // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
6. Об иностранных инвестициях. Закон Российской Федерации / Принят Федеральным Собранием 09.07.99 № 160-ДЗ // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
7. О международном коммерческом арбитраже. Закон Российской Федерации / Принят Федеральным Собранием 07.07.93 № 5338-1 // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
8. О таможенном тарифе. Закон Российской Федерации / Принят Федеральным Собранием 27.05.2000 № 5003-1 // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
9. О федеральной программе развития экспорта. Закон Российской Федерации; Постановление Правительства Российской Федерации от 08.02.96 № 123: Изм. от 24.08.2002 // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
10. О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории Российской Федерации. Указ Президента Российской Федерации от 23.12.2000 № 2061: Взамен

Указа Президента Российской Федерации от 15.11.91 № 213 // КонсультантПлюс. ВерсияПроф

11. Об утверждении стратегического курса Российской Федерации с государствами-участниками Содружества Независимых Государств. Указ Президента Российской Федерации от 14.09.95 № 940 // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
12. О международных договорах Российской Федерации. Закон Российской Федерации / Принят Государственной Думой 16.06.95 № 101-ФЗ // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
13. О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации. Закон Российской Федерации / Принят Государственной Думой 02.12.98 № 4-ФЗ // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
14. Академия рынка: Маркетинг / Пер. с фр. А. Дайан и др.; Науч. ред. А. Г. Худокормова. - М.: Экономика, 1993. - 572 с.
15. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / И. Ансофф; Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. - М.: Экономика, 1989. - 519 с.
16. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учеб. для вузов / Г.Д. Гордеев, Л.Я. Иванова, С.К. Казанцев и др.; Под ред. проф. Л.Е. Стровского. - М.: Закон и право: ЮНИТИ, 1996.-408 с.
17. Грачев Ю.Н. Практика внешнеэкономической деятельности (рекомендации отечественным предпринимателям) / Ю.Н. Грачев, Ю.Н. Плотников. - М.: АО Бизнес-школа "Интел-синтез", 1994. -233 с.

18. Дегтярева О.И. Организация и техника внешнеторговых операций / О.И. Дегтярева. - М.: Дата Стром, 1992.-80 с.
19. Дэниеле Дж. Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: Внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. / Д. Дж. Дэниеле, Х. Ли Радеба. - 6-е изд. - М.: Дело Лтд, 1994.-784 с.
20. Крылова Т.Б. Выбор партнера: Анализ отчетности капиталистического предприятия / Т.Б. Крылова. - М.: Финансы и статистика, 1991. - 157 с.
21. Лагинов М.М. Основы внешнеэкономической деятельности в строительстве: Учеб. пособие / М.М. Лагинов. - М.: Стройиздат, 2001. - 208 с.
22. Лазарев С.Л. Международный арбитраж / С.Л. Лазарев. - М.: Международные отношения, 1991.
23. Матвеева О.П. Внешнеторговая деятельность: Учеб. пособие / О.П. Матвеева. - Белгород: БУПК, 1999. - 232 с.
24. Международные коммерческие операции и их регламентация: Внешнеторговый практикум. - М.: ИНФРА-М, 1996.-326 с.
25. Международные экономические отношения: Учеб. / Под общ. ред. В.Е. Рыбалкина. - М.: Дипломатическая академия МИД РФ, 1997. - 384 с.
26. Мешечкина Р.П. Внешнеторговый контракт: Учеб. пособие / Р.П. Мешечкина, О.П. Матвеева. - Белгород: БУПК, 1997.-187 с.
27. Митрович Б.Т. Рекламации в международной торговле / Б.Т. Митрович. - М.: Юридическая литература, 1997.

28. Осипова Л.В. Основы коммерческой деятельности: Учеб. для вузов / Л.В. Осипова, И.М. Синяева. - М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. - 324 с.
29. Петров Ю.М. Формирование статистической стоимости на базе коммерческих условий поставок / Ю.М. Петров, И.М. Кудрявцев. - М.: РИО РТА, 1995. - 26 с.
30. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность Учеб.-практ. пособие / Е.Ф. Прокушев. - М.: ИВЦ "Маркетинг", 1999.-208 с.
31. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учеб. / Б.И. Синецкий. - М.: Юристь, 1998.- 659 с.
32. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции: организация и техника / Б.И. Синецкий. - М.: Международные отношения, 1997.-112 с.
33. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: практические рекомендации по составлению контрактов / В.А. Томсинов. -М.: Тантра, 1994.- 160 с.
34. Уилсон Дж. Международная торговля в малом бизнесе: Пер. с англ. / Дж. Уилсон; Под ред. Л.Е. Стровского. - М.: Аудит: ЮНИТИ, 1996. - 192 с.

Учебное издание

Тимошенко Ольга Петровна

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Учебное пособие

Темплан 2002 г.

Редактор А.В. Тренина

Санитарно-эпидемиологическое заключение

№54.НЦ.02.953.П.127.10.01. от 01.10.2001 г.

Подписано к печати 30.10.2002. Формат 60x84 1/16 д.л.

Гарнитура Таймс.

Бумага газетная. Ризография.

Объем 4,7 уч.-изд. л.; 5,5 п.л. Тираж 500 экз. Заказ № 333

---

Новосибирский государственный архитектурно-  
строительный университет

630008, Новосибирск, ул. Ленинградская, 113

Отпечатано мастерской оперативной полиграфии НГАСУ