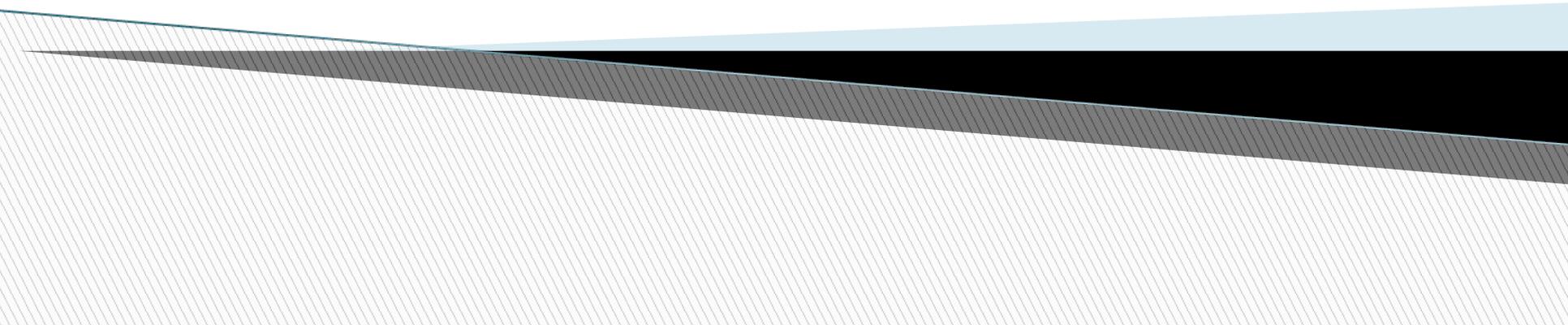


**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ТОРГОВЛЯ И
ВНЕШНЕТОРГОВАЯ
ПОЛИТИКА**



- ▣ **1. Место международной торговли в системе международных экономических отношений**
 - ▣ **2. Теории МТ**
 - ▣ **3. Товарно-отраслевая структура МТ**
 - ▣ **4. Тарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности**
 - ▣ **5. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности**
 - ▣ **6. Международное регулирование внешней торговли**
- 

Место международной торговли в системе международных экономических отношений

- ▣ Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. По некоторым оценкам на долю торговли приходится около 80% всего объема международных экономических отношений.
- ▣ Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость.

- Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием научно-технической революции, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают, взаимодействие национальных хозяйств. Это способствует активизации международной торговли. Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям Всемирной торговой организации на каждые 10% роста мирового производства приходится 16%; увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для его развития. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие производства.
- Под термином "внешняя торговля" понимается торговля какой-либо страны с-другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Многообразная внешнеторговая деятельность подразделяется, по товарной специализации на: торговлю готовой продукцией, торговлю машинами и оборудованием, торговлю сырьем и торговлю услугами.

- МТ товарами в качестве важнейшего структурного элемента мирового рынка характеризуется **следующими особенностями:**
- 1) осуществляется посредством мировых цен;
- 2) в системе МТ товарами включаются только те товары, которые являются конкурентоспособными на мировом рынке;
- 3) МТ в большей степени, чем внутренняя, испытывает на себе влияние факторов монополизации;
- 4) международный товарный рынок находится в значительной зависимости от международных валютно-финансовых отношений и расчетов;
- 5) большое развитие оказывают неэкономические факторы, особенно состояние и тенденции развития международных политических отношений.

- ▣ Внешнеторговый товарооборот отдельных стран и мировой товарный рынок характеризуются объемом структурой и динамикой в аспектах физического и стоимостного оборота. Физический товарооборот отражает движение товаров в натуральных или условно-натуральных единицах. Стоимостной товарооборот исчисляется по ценам реализуемых товаров, причем номинальный стоимостной товарооборот исчисляется в текущих ценах, а реальный – с учетом динамики цен.

Теории МТ

- Исторически первой попыткой объяснения процесса международной торговли является теория абсолютных преимуществ шотландского экономиста А. Смита. По его мнению, страна могла участвовать в международной торговле лишь тогда, когда она производила хотя бы один товар дешевле, чем другие страны. В результате им была обоснована теория абсолютного преимущества.

А. Смит полагал, что если всякая страна готова к международной торговле, по которой она имеет абсолютное преимущество, то выигрывает весь мир. Однако, принимая эту теорию, следовало признать, что страны, которые не обладают абсолютным преимуществом, не могут принять участия в международном обмене. В результате теория абсолютного преимущества заходила в тупик.

□ Д. Рикардо в работе "Принципы политической экономии и налогообложения" (1817г.) выводит классическую теорию из логического тупика. Он показывает, почему нации торгуют, в каких пределах наиболее, выгоден обмен между странами, выделяя критерии международной специализации.

В интересах каждой страны, считает Д. Рикардо, специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или наименьшую слабость и для которого относительная выгода является наибольшей. Его рассуждения нашли свое выражение в так называемом принципе или теории сравнительных преимуществ (сравнительных издержек производства). Д. Рикардо доказал, что международный обмен возможен и желателен в интересах всех стран. Он определил ту ценовую, зону, внутри которой обмен выгоден для каждого.

- Основы современных представлений о том, какими причинами определяются направления и структура международных торговых потоков; возможные преимущества в международном обмене заложили шведские ученые-экономисты Эли Хекшер и Бертиль Олин. Их объяснение сравнительных преимуществ, которыми располагает та или иная страна в отношении определенных продуктов, находится на уровне обеспеченности факторами производства. Хекшер и Олин выдвинули теорему "выравнивания цен на факторы производства". Ее суть в том, что национальные производственные различия определяются разной наделенностью факторами производства — трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах, их ценами.

- В 1948г. американские экономисты Поль Самуэльсон и В. Столпер усовершенствовали доказательство теоремы Хекшера—Олина, представив свою теорему: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами.

В концепциях торговли, основанных на модели Рикардо с дополнениями Хекшера, Олина и Самуэльсона, торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, с помощью которого можно сократить разрыв в уровне развития между странами.

- Дальнейшее развитие теория внешней торговли получила в работе американского экономиста В. Леонтьева под названием; "парадокс Леонтьева". Парадокс заключается в том, что, используя теорему Хекшера—Олина, Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Иными словами, американский экспорт по сравнению с импортом более трудоемок и менее капиталоемкое. Этот вывод противоречил всем существовавшим ранее представлениям об экономике США. По общему мнению, она всегда характеризовалась избытком капитала и в соответствии с теоремой Хекшера—Олина можно было утверждать, что США экспортируют, а не импортируют высоко капиталоемкие товары.

В последующие годы открытие В. Леонтьева получило широкий резонанс. Многие экономисты из разных стран дискутировали на эту тему, разъясняя "парадокс Леонтьева". В итоге теория сравнительных преимуществ получила дальнейшее развитие.

- Заметное место в зарубежных концепциях международной торговли занимает теория внешнеторгового мультипликатора. В соответствии с этой теорией эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику проста национального дохода, на размер занятости, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть вычислении выражен в виде Определенного коэффициента — мультипликатора (множителя). Первоначально экспортные заказы непосредственно увеличат выпуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих этот заказ. А затем придут в движение вторичные потребительские расходы.
- Особую роль конкуренции в объяснении причин развития внешней торговли, выхода фирм на внешний рынок показал в своих исследованиях авторитетный американский экономист Майкл Портер. Конкурентоспособность страны, в соответствии с его доказательствами, определяется, прежде всего, комплексом конкурентных преимуществ ее ведущих фирм.

Товарно-отраслевая структура МТ

- Товарно-отраслевая структура МТ отражает как объемы и динамику производства отдельных товаров и товарных групп в системе мирового воспроизводственного процесса, так и особенности международного разделения труда и производственной специализации. В течение 20 века в товарно-отраслевой структуре МТ произошли значительные изменения, в первой половине 20 века преобладала торговля сырьем и продовольствием, а также готовой продукцией потребительского назначения.
- Во второй половине XX века ведущей тенденцией стало последовательное нарастание объемов экспорта промышленных изделий по сравнению с продукцией сырьевого комплекса и продовольствия.

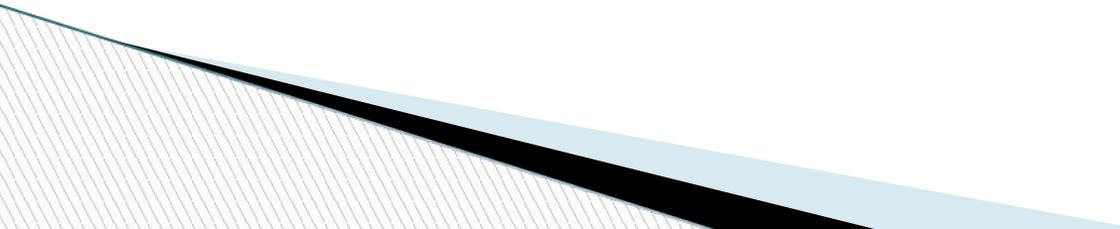
- Наиболее динамичным и интенсивно развивающимся сектором мировой торговли является торговля продукцией обрабатывающей промышленности, в особенности наукоемкими товарами. Так экспорт наукоемкой продукции составляет более 700 млрд. долл. в год, а доля высокотехнологичной продукции приближается к 40% в экспорте промышленно развитых стран.

Значительно возросла роль торговли машинами и оборудованием. Наиболее быстрыми темпами растет экспорт электротехнического и электронного оборудования, на долю которого приходится более 25% всего экспорта машинотехнической продукции. Ежегодный прирост мирового рынка микроэлектроники вплоть до 2010г. прогнозируется на уровне 540—15%. Еще в 1996г. мировой объем продаж электронных устройств всех видов превысил достижение рубежа в 1 трлн. долларов.

- В связи с возрастанием мирового экспорта машин и оборудования (лидеры здесь — промышленно развитые страны) резко вырос и обмен соответствующими услугами: научно-техническими, производственными, коммерческими, финансово-кредитного характера. Активная торговля машинами и оборудованием породила ряд новых услуг; таких как инжиниринг, лизинг, консалтинг, информационно-вычислительные услуги.
- Одной из быстроразвивающихся сфер международной торговли является торговля химической продукцией. Важной тенденцией 90-х годов, которая продолжается и в настоящее время, является весьма динамичный рост мирового металлургического рынка. К особенностям этого рынка следует отнести относительное, но достаточно заметное снижение доли традиционных экспортеров — Японии и стран ЕС. Заметно укрепилась; позиции республики Корея и Бразилии. Место крупнейших нетто-импортеров по-прежнему сохраняют США и Китай.

- Следует отметить тенденцию в увеличении потребления сырья и энергоресурсов. Однако темпы, роста торговли сырьем заметно отстают от общих темпов роста мировой торговли. Такое отставание объясняется созданием заменителей сырья, более экономичным использованием и углублением его переработки.
- Особое место в системе международной торговли с середины 90-х гг. занимает электронная торговля — торговля во всемирной сети Интернет. Интернет-коммерция, названная "новой экономикой", развивается намного динамичнее большинства секторов мирового хозяйства. Во многих странах мира происходит процесс адаптации к "новой экономике", осознание ее роли в; системе международных экономических связей. Между тем уже сейчас ясно, что компьютерные и телекоммуникационные сети поставят электронную границу между преуспевающими и бедными странами.

Тарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности

- Все множество инструментов, которое есть в распоряжении государства для регулирования внешнеэкономической деятельности, можно условно разделить на три большие группы:
 - таможенные тарифы;
 - нетарифные ограничения;
 - формы стимулирования экспорта.
- 

- Наиболее распространенным видом ограничения торговли является таможенная пошлина на импорт, представляющая собой государственный денежный сбор с ввозимых товаров, пропускаемых через границу страны под контролем таможенного ведомства. При введении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены.

Существуют два основных вида таможенных пошлин: специфические и адвалорные.

Специфические пошлины определяются в виде фиксированной суммы с единицы измерения (веса, площади, объёма и т.д.) Адвалорные пошлины устанавливаются в виде процента от таможенной стоимости товара.

- Таможенный тариф в узком смысле представляет собой перечень товаров, облагаемых таможенными пошлинами, применяемыми данной страной к импортируемым товарам, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.
- На величину импортной пошлины возрастают издержки производителя, а следовательно, и цена, по которой импортер будет продавать свой товар.
- Очевидно, что увеличение импортных пошлин негативно отражается в первую очередь на потребителях
- Местные производители при введении импортных пошлин могут продавать свой товар по более высокой цене и увеличивать объем продаж. Потребители сократят покупаемое количество более дешевого импортного товара и вынуждены будут увеличить потребление более дорогого местного.

- Данная ситуация приводит к менее эффективному использованию ресурсов, поскольку возможность продавать товар по более высокой цене позволяет и производить его с более высокими издержками, т.е. происходит перетягивание ресурсов в менее эффективные отрасли.
- Однако интерес производителей в защитных пошлинах организационно значительно легче отстаивать, чем интерес потребителей. Кроме того, в качестве выигравшей стороны от тарифов выступает государство. Иначе говоря, увеличение расходов потребителя увеличивает доходы государства.
- Однако если за счет высокой пошлины увеличиваются цены на импортные сырье, материалы, оборудование, используемое местными производителями, то следствием высоких импортных пошлин может стать рост издержек у этих производителей, а далее, по известной схеме, рост цен и сокращение производства. У государства в данной ситуации убытки от сокращения налоговых поступлений могут превысить доход от импортной пошлины.

- Использование таможенных пошлин, как и всех торговых инструментов, требует учета их многостороннего воздействия на экономическую ситуацию.
- Итак, с точки зрения целевой направленности можно говорить о протекционистском или фискальном характере тарифов. Протекционистский характер тарифов используется тогда, когда государство, поднимая таможенную пошлину, поднимает тем самым национальные цены на импортируемый товар, снижает его конкурентоспособность и защищает внутренний рынок.
- Цель фискальных пошлин — преимущественно обеспечение государственного бюджета налоговыми поступлениями. Эту функцию обычно выполняют пошлины на товар, который не производят в данной стране. Как правило, они бывают не очень высокими.

- Таможенные тарифы включают в себя обычно три вида пошлин: максимальные, минимальные и преференциальные (льготные). Первые обычно используются в торговле со странами, с которыми нет торговых соглашений; вторые — в тех случаях, когда существуют торговые договоры при соглашении о введении режима наибольшего благоприятствования. Третьи — разновидность торговых пошлин (преференциальные) — обычно используются при импорте товаров из развивающихся стран. В рамках ООН (ЮНКТАД) действует общая система преференций, куда входят преференциальные пошлины развитых стран для товаров развивающихся стран.

- В послевоенный период внешнеторговые отношения стран регулировались главным образом путем взаимного уменьшения таможенных пошлин. Это направление представлялось главным в регулировании международной торговли. Так, уровень таможенного обложения являлся главным предметом обсуждения на всех семи турах многосторонних переговоров, проведенных в рамках ГАТТ. В результате за прошедший период удалось снизить уровень таможенного обложения более чем на $3/4$. В настоящее время средний уровень ставок тарифов развитых стран около 6%, развивающихся — 30—40%, при этом на отдельные товары пошлины могут колебаться в значительно более широких пределах.

Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности

- По сравнению с тарифными методами, наиболее расширенными формами и методами регулирования внешнеторговой деятельности являются нетарифные ограничения. К нетарифным барьерам относятся разнообразные (насчитывают свыше 2000 различных видов) экономические, политические и административные методы прямого или косвенного ограничения внешнеэкономической деятельности.

▣ **А. Квотирование**

- ▣ Наиболее распространенной формой нетарифного ограничения является квота, или контингент. Квотирование (контингирование) 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, квотируется импорт товаров и квота выполняет роль, подобную протекционистской пошлины, т.е. способствует снижению конкуренции на внутреннем рынке.
- ▣ К нетарифным барьерам можно отнести также государственную монополию как исключительное право государства на осуществление определенных видов внешнеэкономической деятельности, национальные налоговые системы, национальные стандарты и т.п.

▣ **Б. Лицензирование**

- ▣ Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путем ее лицензирования, когда государство выдает лицензии на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и одновременно запрещает нелицензированную торговлю. Лицензирование может иметь и самостоятельное значение как инструмент внешнеторговой политики, когда, например государство предоставляет право какому-либо импортеру ввозить товары без ограничения или только из указанных стран (так называемая генеральная лицензия).

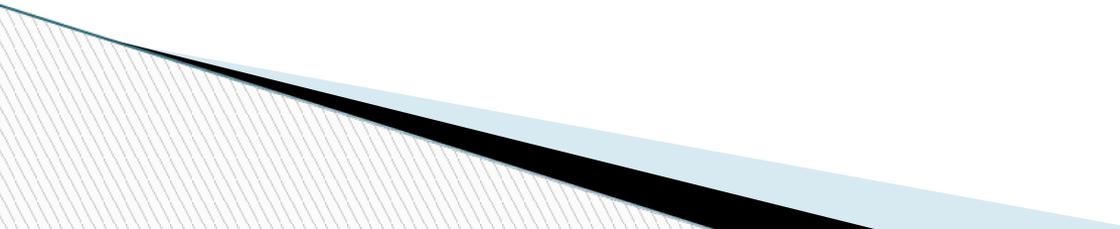
- ▣ ***В. Добровольные экспортные ограничения***
- ▣ Широкое распространение получила особая форма количественного ограничения импорта – добровольные экспортные ограничения, когда страна – импортер устанавливает квоту, а страны – экспортеры сами берут на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну. Конечно, на деле такие экспортные ограничения являются не добровольными, а вынужденными : они вводятся либо в результате политического давления страны-импортера, либо под влиянием угроз применить более жесткие протекционистские меры (например, возбудить антидемпинговое расследование). В настоящее время в рамках ГАТТ/ВТО поставлена задача отмена добровольных экспортных ограничений к 2000-му году.

▣ ***Г. Экспортные субсидии***

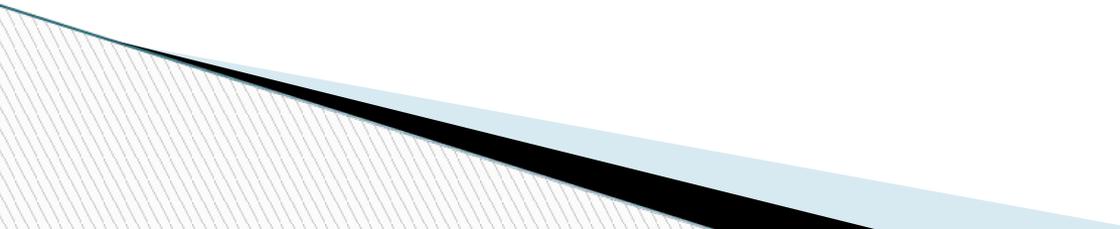
- ▣ В особую группу мер, которые использует государство, регулируя отношение страны с мировым хозяйством, относятся так называемый активный протекционизм или различные формы стимулирования экспорта.
- ▣ Для защиты национальных производителей государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять 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 дотации производителю при его выходе на внешний рынок) и косвенными (путем льготного налогообложения, кредитования, страхования и т.п.).
- Среди них можно отметить: льготное государственное кредитование экспорта (уменьшение ставок и удлинение сроков кредита), государственное страхование экспортных кредитов, прямое субсидирование экспорта и различные налоговые льготы для экспортеров. Используют также различные формы информационного и организационного содействия экспорту продукции национальных предприятий, обеспечение торгово-экономической информацией, развитие транспортной и информационной инфраструктуры, организации ярмарок и выставок и т.п.

▣ ***Д. 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.
- 

Международное регулирование внешней торговли

- ▣ Регулирование внешней торговли осуществляется:
 - ▣ экономической политикой страны;
 - ▣ по двусторонним договоренностям государств;
 - ▣ в рамках региональных союзов;
 - ▣ на многосторонней основе.
- 

- Примером многостороннего межправительственного соглашения является Генеральное соглашение по тарифам и торговле – ГАТТ (General Agreement on Tariff's and Trade – ГАТТ) и его преемница Всемирная торговая организация – ВТО (World Trade Organization – WTO). ГАТТ/ВТО занимает ключевое положение в системе международных экономических связей. Эта аббревиатура означает одновременно, во-первых, многостороннее торговое соглашение, регулирующее поведение государств и их торгующих субъектов на внешних рынках; во-вторых, сложившуюся на базе соглашения глобальную организацию, определяющую принципы и правила ведения мировой торговли.

- ГАТТ 1947 г. – это 23 страны, связанные временным соглашением о взаимном снижении импортных пошлин по ограниченному кругу промышленных товаров. ВТО, окончательно пришедшая на смену ГАТТ с 1996 г., имеет более стройную и жесткую структуру. Ее полноправными членами являются 134 государства, на которые приходится более 90% оборота международной торговли. Более тридцати государств имеют статус наблюдателя в ВТО. Подавляющее большинство из них (включая Россию) находятся на различных стадиях процесса присоединения к ВТО. Кроме того, статус наблюдателя в ВТО имеют около 60 международных организаций, в том числе МВФ, Всемирный банк, ОЭСР, различные подразделения ООН, региональные группировки, товарные организации.

- ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но при этом осуществляет контроль за более широким спектром торговых соглашений и имеет большие полномочия в связи с усовершенствованием ряда процедур принятия решений. Все страны – члены ВТО принимают обязательство по выполнению около 30 основных соглашений и юридических инструментов, объединенных термином «многосторонние торговые соглашения». Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений).

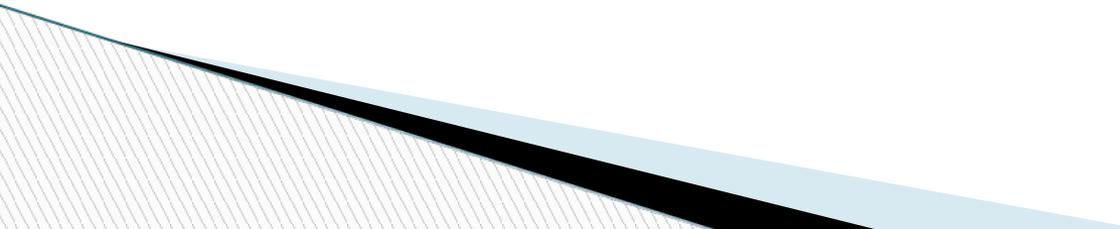
- Пакет соглашений Уругвайского раунда объединяет около 50 многосторонних соглашений и других правовых документов, основными из которых являются Соглашение об учреждении ВТО и прилагаемые к нему многосторонние торговые соглашения:
- I. Многосторонние соглашения по торговле товарами:
- II. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).
- III. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).
- IV. Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров.
- V. Механизм обзора торговой политики.
- VI. Многосторонние соглашения с ограниченным участием (т.е. необязательные для всех членов ВТО):
- ВТО создана с целью развивать международную торговлю и обеспечивать экономическое развитие стран – ее членов. Пути осуществления этих целей:
- взаимная либерализация доступа на рынки;
- предсказуемость условий деятельности предпринимателей на иностранных рынках;
- регламентация действий правительств по регулированию внешнеэкономической сферы.

- В случае нарушения правил международной торговли страны-члены берут на себя обязательство не применять самостоятельно каких-либо действий, а искать разрешение возникающих проблем в ВТО, уважая и выполняя принятые ею решения. Для осуществления этих арбитражных функций в структуре ВТО существует Орган разрешения споров (ОРС). Он обладает монопольным правом учреждать арбитражные группы, утверждать решения этих групп и апелляций по их решениям, использовать жесткие временные рамки каждой процедуры, обеспечивать выполнение принятых решений и рекомендаций, применять принудительные меры при их невыполнении.
- Одним из направлений развития тарифных методов регулирования внешней торговли является координация таможенной политики между странами путем создания **зон свободной торговли или таможенных союзов**. При создании зоны свободной торговли, участвующие в ней страны ликвидируют таможенные пошлины в торговле между собой, но сохраняют каждая свой уровень таможенной защиты по отношению к третьим странам. Таможенный союз предлагает не только беспошлинную торговлю между странами – участницами союза, но и установление единого внешнего таможенного тарифа.

- Одним из направлений развития тарифных методов регулирования внешней торговли является координация таможенной политики между странами путем создания **зон свободной торговли или таможенных союзов**. При создании зоны свободной торговли, участвующие в ней страны ликвидируют таможенные пошлины в торговле между собой, но сохраняют каждая свой уровень таможенной защиты по отношению к третьим странам. Таможенный союз предлагает не только беспошлинную торговлю между странами – участниками союза, но и установление единого внешнего таможенного тарифа.
- В настоящее время в мире насчитывается более 30 различных интеграционных объединений во всех частях света, абсолютное большинство которых использует в той или иной мере координацию тарифной политики. Наиболее развитое интеграционное объединение – Европейский союз (ЕС), одним из первых этапов которого стало создание западноевропейскими странами таможенного союза.

- Внешнеторговый контракт - это договоренность о взаимных уступках за- рубежных партнеров, где каждый берет на себя определенные обязательства. Целью одной стороны при этом является получение товара, другой стороны - выручки за товар.
- Международные контракты подразделяются на основные (prime contracts) и обеспечивающие (контракты товародвижения, посреднические), связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

- ▣ ***К основным относятся*** контракты купли-продажи или обмена: любой продукции (товара); научно-технических знаний (в форме торговли патентами, лицензиями, «ноу-хау»); научно-технических услуг (консалтинг и инжиниринг); кино-, телепродукции и иных объектов искусства; же контракты: аренды, включая лизинг; международного туризма; консалтинга в области информации и совершенствования управления производством.
- ▣ ***К обеспечивающим контрактам*** международного товарооборота относятся: международные перевозки грузов (продукции, товара); транспортно-экспедиторские услуги; услуги по страхованию грузов (продукции, товара); услуги по хранению грузов при международных перевозках; агентские и дилерские услуги; услуги по международным расчетам; факторинг.

- Признание за контрактом торгового характера подчиняет его и сделку в целом не только общим нормам гражданского права, но и специальным нормам торгового права, определяющим правила их заключения и исполнения.
 - Форма внешнеторгового контракта может носить произвольный характер, однако, практика привела к необходимости соблюдения некоторых общепринятых норм относительно содержания и формы контракта.
- 

- ▣ Общая структура внешнеторгового контракта выглядит следующим образом:
- ▣ **А) Предмет контракта.** Предметом контракта может быть продажа и поставка того, или иного товара, передача технологии и т.д. Предмет контракта следует указать детально: вид, марка, модель. Если же товар поставляется в ас-сортименте, то все виды товара должны быть перечислены в спецификации, прилагаемой к контракту и составляющей его неотъемлемую часть.
- ▣ **В) Качество и количество товара** При определении количества товара, в контракте устанавливаются единицы измерения. Количество товара может быть определено как твердо фиксированной цифрой, так и установлением пределов по количеству.

- ▣ **C) Срок поставки** Срок поставки - это время, в течение которого продавец должен передать товар покупателю. Срок поставки в контракте купли-продажи может быть следующим: определенный календарный день поставки; период, в течение которого должна быть произведена поставка; количество дней, недель, месяцев с момента совершения какого-либо события (например, с момента подписания контракта или через столько-то дней после поставки предыдущей партии).
- ▣ **D) Базисные условия контракта** Базисные условия контракта определяют, кто несет расходы, связанные с транспортировкой товара от экспортера к импортеру. Эти условия называются базисными, поскольку устанавливают базис цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену или нет.

- Базисные условия определяют основные обязанности продавца и покупателя.
- Базисные условия выработаны на основе международной торговой практики. Они упрощают операции, связанные с поставкой товара. Общий подход к базисным условиям был определен Международной Торговой Палатой (ICC - International Chamber of Commerce) в справочнике толкования терминов - Инкотермс (Incoterms). Этот справочник терминов используется в международной практике с июля 1990 года.
- Выбор сторонами базисных условий в контракте во многом зависит от способа перевозки (наземный, водный или воздушный).

- Рассмотрим некоторые основные варианты базисных условий.
- EXW - "EX WORKS" (ex factory, ex plantation, ect.) "с завода" (с предприятия, с плантации и т.д.) Условия "с завода" означает, что единственной обязанностью продавца является предоставление товара на его предприятии, так как покупатель несет все расходы и ответственность по погрузке и доставке товара до пункта назначения.
- FOB - "FREE ON BOARD ..." (name port of shipment) "франко-борт ..." (наименование порта назначения), где "франко" - пункт назначения, риск по доставке до которого покупатель не несет. Товар грузится продавцом. Риск утраты или повреждения товара переходит от продавца на покупателя в момент пересечения товаром поручней судна.

- CIF - "COST, INSURANCE AND FREIGHT ..." (named port of destination) "стоимость страхование и фрахт ..." (наименование места назначения) Эти условия используются для морского и наземного транспорта. В данном случае продавец обязан оплатить фрахт и расходы, необходимые для доставки товара в поименованный порт назначения, плюс обеспечить страхование риска утраты при морской перевозке. Риск и любое увеличение расходов переходят к покупателю в момент пересечения товаром поручней судна в порту погрузки.

- ▣ **Е) Упаковка и маркировка** Упаковка и маркировка. Определение вида упаковки зависит от особенностей товара. Качество упаковки определяется соответствующими стандартами, техническими условиями и перечислением требований. Маркировка груза - это сопроводительная информация, содержащая реквизиты импортера, но- мер контракта, номер места, число мест в партии и прочее.
- ▣ **Ф) Условия транспортировки** В условиях транспортировки обычно оговариваются: место погрузки (выгрузки) товара; пункт перевалки, передачи груза; порядок передачи информации о погрузке и определение готовности транспорта к отправке.

- ▣ **Г) Сдача-приемка товара** Сдача-приемка товара дает покупателю возможность распоряжаться товаром, а продавец считается выполнившим свои обязательства. По количеству сдача-приемка осуществляется путем пересчета, либо взвешивания товара и записи в соответствующих документах.
- ▣ **Н) Цена товара** Цена товара - несомненно один из важнейших пунктов внешнеторгового контракта. В контракте указываются: единица измерения, за которую устанавливается цена, базис цены, валюта цены.
- ▣ **И) Условия платежа** При определении условий платежа в контракте устанавливаются: валюта платежа, срок платежа, способ платежа и форма расчетов. Оплата товара также может производиться в валюте страны экспортера, импортера или в валюте третьей страны.

- ▣ **Ж) Страхование** Страхование - добровольный договор, по которому страховщик на условии получения страховой премии, если произойдет страховой случай, предусмотренный в этом договоре, обязуется выплачивать иностранному или местному страхователю определенную сумму за поставляемый товар. В зависимости от условий внешнеэкономического контракта, обязанность страхования лежит на продавце, либо на покупателе. Если же в договоре эта обязанность на оговорена, то сторона, на которой лежит риск случайной гибели товара в период транспортировки, сама заинтересована в его страховании.
- ▣ В том случае, когда страховать обязан продавец, он должен предоставить покупателю страховой полис или сертификат, как один из документов к оплате.

▣ **К) Гарантии и рекламации.** Стороны согласовывают гарантийный срок товара, обязанности продавца в течение гарантийного периода, порядок предъявления претензий и удовлетворения рекламаций (письменных претензий в отношении качества товаров).
Рекламация содержит наименование рекламационного товара, его количество и местонахождение, основание рекламации с указанием по каким именно недостаткам она может быть предъявлена, конкретные требования покупателя по урегулированию рекламации.
Рекламация посылается заказным письмом с приложением всех необходимых доказательных документов.

- ▣ **L) Штрафные санкции** Обычно стороны заранее согласовывают в оговорке о штрафах и неустойках конкретную сумму или процент от суммы контракта за каждый день просрочки платежа или поставки.
- ▣ **M) Форс-мажор** Под форс-мажором понимаются обстоятельства непреодолимой силы, то есть те, которые не зависят от желания сторон, но которые делают невозможным исполнение ими или одной из них взятых на себя обязательств. К обстоятельствам непреодолимой силы относятся: пожар, стихийные бедствия, военные действия, запрещение экспорта или импорта. Срок исполнения договора отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать эти обстоятельства или их последствия. Если форс-мажорные обстоятельства продолжаются дольше согласованного срока, то контракт может быть расторгнут.

- ▣ **N) Арбитраж** Арбитраж - это порядок рассмотрения споров. Этот порядок должен указываться в тексте договора вместе с наименованием арбитражной организации, в которой подлежат к рассмотрению все споры, возникающие по поводу исполнения договора.
- ▣ Помимо указанных выше основных пунктов, внешнеторговые контракты часто содержат пункт "Прочие условия", который содержит, например, договоренности сторон о запрещении переуступки прав или перепродажи товаров. Там же может указываться и порядок внесения изменений в текст договора.

- В конце текста договора делается запись о количестве подписанных экземпляров, приводятся юридические адреса и подписи сторон. Таким образом, соблюдение определенных правил в составлении внешнеторгового контракта дает возможность учесть в документе все наиболее существенные вопросы внешнеторговых отношений. В результате, условия контракта определяют конкретную схему взаимодействия торговых партнеров, то есть, с одной стороны - движения товара, с другой стороны - движения денег. Основой этой схемы является механизм международных расчетов, регулирующий сам процесс торговли.