

# ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА

- Доцент кафедры ЭОиР
- Сорокина Елена Анатольевна

# Содержание

1. ВЭД, формы ВЭД
2. Государственное регулирование ВЭД
3. Влияние мер государственного регулирования ВЭД на стоимость внешнеторговой сделки
4. Международный договор купли-продажи и его особенности

# 1. ВЭД. Формы ВЭД

В соответствии с законодательством РФ под ВЭД понимается внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них).

**Внеэкономическая  
деятельность**

**Внешнеторговая  
деятельность**

**Другие формы внешнеэкономического сотрудничества**

Внешняя торговля товарами

Внешняя торговля услугами

Внешняя торговля результатами интеллектуальной деятельности

Внешняя торговля информацией

Международное инвестиционное сотрудничество

Международное производственно-техническое сотрудничество

Международное научно-техническое сотрудничество

Международные валютно-кредитное и финансовое сотрудничество

# Основные формы ВЭД

## • *Торговля*

1. купля-продажа товаров широкого потребления: одежды, обуви, парфюмерии, галантереи, культтоваров, а также продовольственных товаров и сырья.
2. торговый обмен продукцией для промышленного потребления: узлы, детали, запасные части, прокат, подшипники, агрегаты и т. д.
3. покупка товаров и оборудования для общественного потребления: городской транспорт, оборудование для больниц, поликлиник, курортов, лекарства, устройства и оборудование для охраны окружающей среды.
4. купля-продажа продукции интеллектуального труда: лицензии, ноу-хау, инжиниринговая продукция.

- ***Совместное предпринимательство***

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

- ***Оказание услуг***

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

# Основные формы внешнеторговых сделок

- **Экспорт** — совокупность множества коммерческих операций по продаже и вывозу за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту. Экспортом является вывоз капитала в форме предоставления кредитов и инвестирования в иностранные фирмы.

- **Импорт** — совокупность множества коммерческих операций по закупке и ввозу иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

При этом ввозимый в страну товар может быть как готовой продукцией, предназначенной для реализации, так и сырьем, полуфабрикатами, подлежащими переработке, объектами капитального строительства в виде инвестиционного капитала, лицензиями, ноу-хау и т. д.



# Государственное регулирование ВЭД в Российской Федерации осуществляют

- 1. Президент РФ
- 2. Правительство РФ
- 3. Минэкономразвития и торговли
- 4. Федеральная таможенная служба РФ

# МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## ТАРИФНЫЕ

система  
таможенных  
пошлин,  
применяемых в  
данном  
государстве

## НЕ ТАРИФНЫЕ

### прямые (количественные)

- квотирование /  
контингентирование
- лицензирование
- добровольное  
ограничение  
экспорта
- антидемпинговые  
пошлины
- компенсационные  
пошлины и сборы

### косвенные (не количественные)

#### скрытые

- стандарты  
(технические;  
санитарные;  
ветеринарные)
- администр. и  
таможенные  
формальности

#### финансовые

- импортные  
депозиты
- субсидирование  
экспорта
- кредитование  
экспорта

### паратарифные

- таможенные сборы
- внутренние налоги и сборы  
(НДС)
- декретированная таможенная  
оценка

# Нетарифные меры регулирования ВЭД

- Прямое ограничение экспорта/импорта
- Косвенное ограничение экспорта/импорта
- Применение специальных, антидемпинговых и компенсационных пошлин

# Методы прямого ограничения

## Квотирование и лицензирование.

Лицензирование- это разрешение на ввоз, вывоз или транзит товаров, свободное перемещение которых через таможенную границу не допускается.

Лицензии выдает Министерство экономического развития и торговли РФ

**Квотирование**- введение количественных и стоимостных ограничений ввоза и вывоза товаров на определенный срок по отдельным видам товаров, странам или группам стран.

Специфической формой квоты является **эмбарго** – полный запрет на торговлю товарами или торговлю со странами.

# К косвенным мерам ограничения ВТД относят:

**Технические барьеры** – требования о соблюдении национальных стандартов в области качества, оформления, упаковки и условий хранения и пр. для импортируемых товаров. Обычно они вводятся с целью защиты потребителей страны-импортера, но одновременно существенно затрудняют ведение дел экспортеров соответствующих товаров. О

# 3 метод нетарифного регулирования ВЭД

Применение специальных, антидемпинговых и компенсационных пошлин

# Антидемпинговая пошлина

В практике внешней торговли под демпингом понимают сбыт товаров за рубежом по ценам ниже, чем цены реализации товара на внутреннем рынке страны-экспортера, наносящий или угрожающий нанести материальный ущерб отрасли экономики, созданной на территории страны импортера, или существенно задерживающий создание таковой.



## **Компенсационные пошлины**

применяются в случаях ввоза на таможенную территорию товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии иностранного государства (союза иностранных государств), если такой ввоз:

— наносит или угрожает нанести существенный ущерб от импорта товара, субсидируемого иностранным государством

# Специальные пошлины

применяются в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию в количествах и на условиях, наносящих или могущих нанести ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров. Данный вид пошлин может т.ж. использоваться в качестве ответной меры на дискриминационные или иные негативные действия других государств.

# Таможенно-тарифное регулирование ВЭД

Связано с применением экономических инструментов регулирования внешней торговли – **ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН**

По общемировому правилу при вывозе готовой продукции вывозные таможенные пошлины не применяются. Вывозные таможенные пошлины применяются лишь к сырьевым товарам.

(СМ. ПП РФ №754 от 30.08.2013 )

# Ввозные таможенные пошлины

ИХ ставки установлены  
**ЕДИНЫМ ТАМОЖЕННЫМ  
ТАРИФОМ**, применяются к  
большей части  
импортируемых товаров

(Решение Совета Евразийской экономической  
комиссии от 16.07.2012 N 54)

# Паратарифные методы регулирования ВЭД

К ним относятся косвенные налоги:

акциз и НДС

# Акциз – косвенный налог, входящий в состав цены отдельных товаров.

## подлежат обложению акцизами:

Спирт этиловый

Спиртосодержащая продукция

Алкогольная продукция

Табачная продукция

Автомобили легковые

Мотоциклы с мощностью свыше 150 л.с.

Бензин

Дизельное топливо

Моторные масла

Прямогонный бензин

средние дистилляты (дистиллятами признаются смеси углеводородов в жидком состоянии)

бензол, параксилол, ортоксилол.

авиационный керосин.

природный газ

электронные системы доставки никотина (электронными системами доставки никотина признаются одноразовые электронные устройства, продуцирующие аэрозоль, пар или дым путем нагревания жидкости в целях вдыхания пользователем)

жидкости для электронных систем доставки никотина.

табак (табачные изделия), предназначенный для потребления путем нагревания.

# НДС – косвенный налог, входящий в состав цены всех товаров

В РФ НДС уплачивается по ставкам 20% и 10% Ставка НДС в размере 10% применяется в отношении:

- продовольственных товаров;
- товаров для детей;
- лекарственных средств;
- изделий медицинского назначения;
- периодических печатных изданий, книжной продукции, связанной с образованием, наукой, культурой

В отношении иных товаров применяется единая ставка НДС=20%



Принимая во внимание  
таможенное регулирование  
внешнеторговой деятельности,  
контрагенты заключают сделки  
купли-продажи

# **Методика поиска контрагентов на внешних рынках**

- Внутренняя база данных
- Личное общение
- Печатные и электронные источники информации
- Посреднические организации (ТПП, кредитно-справочные бюро)
- Посольства, консульства, торговые представительства

- *Структура внутренней базы данных по контрагентам (в т.ч. потенциальным):*
  - Вопросы общей характеристики фирмы
  - Специальные вопросы (кредитоспособность, загрузка заказами, заинтересованность во осуществлении ВЭД, участие в картельных соглашениях, деловая характеристика руководства фирмы)

- **Досье** фирмы включает:
  - Карту фирмы (базовый документ-анкета, в котором собирается всесторонняя информация об интересующей фирме)
  - Сведения о переговорах с фирмой
  - Сведения о деловых отношениях

- **Структура карты фирмы:**

- Адрес фирмы

- Год основания

- Характер производственной специализации

- Характеристика производственных возможностей о объем деятельности

- Финансовое положение

- Структура

- Руководство

- Конкуренты

- Отрицательные моменты

- **Личные контакты:**

- Посещение выставок, ярмарок

- Участие в профессиональных конференциях, семинарах

- Рекомендации партнеров по бизнесу

- **Печатные и электронные источники информации:**

- Газеты, журналы

- Информация, публикуемая самими фирмами (годовые отчеты; балансовые отчеты; каталоги; рекламные брошюры)

- Справочники (товарофирменные, адресные, отраслевые, по акционерным формам капитала, экспортные, финансовых связей, личных связей)

- **Методы выхода фирмы на внешний рынок**

- Прямой – самостоятельный выход фирмы-производителя на внешний рынок. Необходимость создания собственного внешнеэкономического аппарата
- Косвенный – участие торгового посредника в осуществлении таможенных процедур. Выбор посредника



- **Модели выхода фирмы на внешний рынок**

- Экспортно-импортная модель (экспортно-импортные операции, международные арендные операции);
- Лицензионная модель (операции по международному обмену технологиями, международные инжиниринговые операции);
- Инвестиционная модель (международное производственное кооперирование).

Международные коммерческие операции в деловой практике оформляются в виде международной торговой сделки - **контракта.**

Обязательное условие международного торгового контракта – заключение его с *зарубежным контрагентом.*

# Внешнеторговый контракт

- **Контракт** - это соглашение сторон о намерениях, которое достигается с целью установления, изменения или прекращения прав и обязанностей. Время заключения контракта обычно определяется моментом, когда стороны достигли соглашения по предмету контракта

- **Типовой контракт** — это примерный договор или ряд унифицированных условий сделки, изложенных в письменной форме. Типовой контракт представляет собой образец (проект) договора и служит основой переговоров о заключении внешнеторговой сделки. Он может изменяться и дополняться сторонами. Условия соответствующего типового контракта становятся обязательными для сторон только тогда, когда они воспроизведены в заключенном сторонами договоре или в нем содержится прямая отсылка к таким условиям.

- **Содержание внешнеторгового контракта**

Контракт купли-продажи содержит следующие пункты (разделы, статьи):

--Преамбула предшествует тексту контракта и начинается со слова “контракт” в середине страницы и согласованный продавцом и покупателем его номер.

Далее в преамбуле указываются фирменные наименования сторон и их местонахождение (название страны и города).

Даётся определение сторон как контрагентов. Например, “Продавец” и “Покупатель”.

Адреса Покупателя и Продавца, как юридические, так и почтовые, указываются полностью. Кроме того, должен быть указан контактный телефон, факс, телекс

- **Предмет контракта (наименование товара)**

Предмет контракта - действие или их совокупность, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки (например, купля, продажа, аренда, подряд, поручительство, оказание услуг, передача технологий и т.д.)

Объект операции (товар, выполнение работ, услуги)

а) Товар одного наименования – характеристики товара.

б) Неоднородный товар – спецификация.

в) Товар со сложными техническими характеристиками, в контракт или приложение добавляются статьи: «технические характеристики», «технические спецификации»»



- **Количество товара**

Количество товара указывается в характерных для него единицах измерения: мерами веса, объёма, длины, площади, в штуках, в условных единицах, комплектах.

При указании количества товара необходимо использовать метрическую систему мер, либо давать эквивалент в метрических единицах.

- **Качество товара**

Устанавливается совокупность свойств (технико-экономических и эстетических), определяющих пригодность товара для использования его по назначению.

Применяются различные способы определения качества: по стандарту, по техническим условиям, по спецификации, по образцу, по предварительному осмотру, по содержанию отдельных веществ в товаре, по выходу готового продукта, по натуральному весу, по размеру отдельных частей, по способу “тель-кель” (как есть).

- **Цена и общая стоимость**

Цена товара, по которой он реализуется на внешнем рынке. По согласованию сторон цены фиксируются в контракте в валюте одной из стран-контрагентов, либо в валюте третьей страны, или в международных валютных единицах. В разделе “Цена и общая стоимость Контракта” обычно устанавливается вид цены по способу фиксации и методу ее определения (Твердые цены, Подвижные цены, Цены с последующей фиксацией, Скользящие цены)

- **Окончательная цена** включает в себя:
  - поправка на технико-экономические параметры
  - поправка на комплектацию
  - поправка на базисные условия поставок
  - поправка по срокам поставки (инфляционная)
  - поправка на условие платежа
  - поправка на количество
  - поправка на валюту.

Большое значение при определении конкретной цены имеют различного рода скидки с цены

- **Виды скидок**

- Общая (простая) скидка предоставляется с преysкурaнтной или со справочной цены товара. Она может находиться в интервале от 20 % до 40 %. Эти скидки часто применяются при заключении сделок на машины и оборудование.

--Бонусная скидка (за объем оборота) обычно дается постоянным покупателям на основе специальной договоренности. При этом в контракте устанавливается шкала скидок пропорционально достигнутому обороту в течение определенного срока и порядок выплаты сумм на базе этих скидок. Бонусная скидка может составлять 15-20 % оборота.

--Прогрессивная скидка (за количество) дается покупателю если была сделана поправка на увеличение количества товара, так как ведут к уменьшению издержек производства (12%).

-- Скидки сконто. Предоставляются за оплату наличными и за досрочное окончание платежей (2%).

- **Базисные условия поставки**

Базисными условиями в контракте купли-продажи называют такие условия, которые:

1. Определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара;
2. Устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя;
3. Четко распределяют между продавцом и покупателем многочисленные расходы, связанные с транспортировкой товара.

- В Инкотермс УСЛОВИЯ сгруппированы в четыре категории, отличающиеся между собой по существу:
  - Первый термин «EXW», согласно которому продавец только предоставляет товар покупателю на собственной территории продавца («E» термин EX WORKS).
  - Во второй группе «F» продавец обязан поставить товар перевозчику, назначенному покупателем («F» термины FCA, FAS и FOB);



--Далее «С» термины, в соответствии с которыми продавец должен заключить контракт на перевозку, но не принимая на себя риск потери или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, имеющих место после отгрузки и отправки (CFR, CIF, CPT и CIP);

-- «D» термины, при которых продавец должен нести все расходы и риски, необходимые для доставки товара в страну назначения (DAP, DAT и DDP).

- **Цена товара**

1. Единица измерения, за которую устанавливается цена.
2. Базис цены - определяется базисом поставки.
3. Валюта цены.
4. Способ определения и фиксации цены.  
Контрактная цена может быть зафиксирована в контракте в момент его заключения, на протяжении срока действия контракта или к моменту его исполнения.

- **Условия платежей**

В этом разделе указываются: валюта платежа в соответствии с классификатором валют, который используется таможенными службами в целях таможенного оформления, срок платежа, условия рассрочки платежа (если такая рассрочка предоставлена), перечень документов, на основании которых может быть произведена оплата.

- **Отгрузка**

1. Способ извещения покупателя об отгрузке товара.
2. Срок, в который должно быть сделано извещение определяется числом дней до начала поставки, в течение которых продавец должен уведомить покупателя о предполагаемой дате отгрузки.
3. Конкретно указывается отгрузочная документация.

- **Срок поставки**

Сроком поставки товара является фактическая дата исполнения продавцом обязательств, предусмотренных базисными условиями контракта.

Срок поставки в контракте купли-продажи может быть установлен одним из следующих способов:

— определением календарного дня поставки;

— определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка — путем указания числа 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”.

- **Упаковка и маркировка**

В тексте этого раздела желательно оговорить, что продавец обязан выполнить **упаковку**, отвечающую следующим условиям международным требованиям безопасности при перевозе опасных грузов (химически опасные, взрывоопасные, пожароопасные вещества, представляющие радиоактивную опасность), современным способам ведения погрузочно-разгрузочных работ (упаковка на поддонах, в контейнерах, отвечающих

- **Маркировка** товара должна содержать, как минимум, следующие реквизиты:  
наименование покупателя (грузополучателя) и его официальный адрес; номер контракта; номер ящика (если в партии несколько ящиков, то нумерация осуществляется в виде дроби- в числителе — номер ящика, в знаменателе — число ящиков в партии); вес брутто в метрических единицах; вес нетто в метрических единицах; при необходимости дополнительную маркировку, указывающую на характер груза и способы обращения с ним.



- **Санкции за нарушение условий контракта**

--Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор).

1. Различного рода стихийные бедствия.
2. Различные торгово-политические ситуации. Партнеры для избежания разногласий должны установить в контракте следующее: Согласовать перечень обстоятельств. Предельный срок действия обстоятельств, после которого партнеры имеют право аннулировать взаимные обязательства.

При наступлении форс-мажора принято немедленно известить другую сторону и подтвердить это документом (обычно, это свидетельства национальных ТПП).

--Санкции за нарушение условий контракта (Санкции применяются как средство заинтересовать партнеров в добросовестном выполнении обязательств и для защиты интересов одной из сторон в случае нарушения какого-либо из условий контракта другой стороной

-- Санкции к продавцу: за поставку дефектного товара, за поставку товара в таре, с маркировкой или отгрузочными реквизитами, не соответствующими условиям контракта.

-- Санкции к покупателю: за задержку в открытии аккредитива, платежах, предоставлении технической документации, командировки специалистов и др.).

- **Транспортные условия**

-- Приёмка – сдача товара  
(Предварительная - имеет целью установить соответствие изготовленного товара условиям договора. Окончательная - означает фактическое выполнение контракта по количеству и качеству и ее данные являются основой для расчета сторон. Точно устанавливается место фактической сдачи- приемки (станция отгрузки, выходной порт - или - порт назначения, склад покупателя).

Предусматриваются последствия несоответствия качества товара условиям договора (скидки, уценка, замена товара, устранение дефекта).

-- Претензии (рекламации).

1. Сроки гарантий.

2. Обязанности продавца в течение гарантийного периода.

3. Порядок предъявления претензий и удовлетворения рекламаций.

-- Страхование

1. Какой груз подлежит страхованию

2. От какого риска

3. Кто осуществляет страхование

4. В чью пользу страхуется

-- Арбитраж (Место арбитража. Срок обращения в арбитраж)

-- Прочие условия

-- Реквизиты контракта.

-- Итоговая формулировка

Как правило, здесь указывается:

1. на каких языках и в скольких экземплярах составлен контракт, с оговоркой, что все они имеют одинаковую юридическую силу;
2. момент вступления контракта в силу.

- **Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов**

--Вступая в переговоры с зарубежным партнером о заключении контракта, российские предприниматели нередко не проверяют ни правового статуса партнера (что юридически он собой представляет, где зарегистрирован, каков объем его правоспособности), ни его финансового положения и коммерческой репутации, ни полномочий его представителя на заключение контракта.



-- В преамбуле контракта наименование зарубежного партнера отличается от указанного в разделе "Юридические адреса сторон".

-- При составлении контракта нередко не учитывается, что отношения сторон определяются не только условиями контракта, но и нормами применимого права. При составлении контракта не всегда принимается во внимание, что имеются существенные расхождения в решении одних и тех же вопросов в праве разных государств

- **Часто допускаются неточности**
  - часто допускаются неточности при применении в контрактах *торговых терминов*, сложившихся в практике международной торговли, в частности определяющих базисные условия поставки.
  - встречаются противоречия между отдельными условиями контракта

-- наряду с очень краткими контрактами, содержащими минимум условий (предмет контракта, включающий наименование и количество товара; цена с указанием базиса поставки; требования к качеству; срок поставки; условия платежа), нередко заключаются многостраничные очень подробные контракты, предусматривающие значительное число дополнительных условий.

# Риски, связанные с ВЭД

зависимые от деятельности  
предприятия (внутренние)

не зависящие от деятельности  
предприятия (внешние)

Организационно-  
технологические

Аварии, пожары

Невыполнение плановых заданий по  
объему в установленные сроки

Невыполнение требований  
по качеству

Забастовки, бойкоты, недобросовестность  
работников

Воровство, грабеж на предприятии

Риски, связанные  
с конъюнктурой  
внешнего рынка

Валютные риски

Риски изменения цены

Риск падения спроса

Риск увеличения конкуренции

Риски, связанные  
с деятельностью  
иностранного  
партнера

Риски неплатежа, банкротства

Риск непоставки товара  
и невыполнения других  
обязательств

Политические риски

Военные риски

Риски, связанные с органами  
государственной власти

Риски, связанные с третьими лицами

Риски стихийных бедствий



