

ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Тема 1.

Сущность и специфика внешнеэкономической деятельности в России.



- ◆ Содержание внешнеэкономической деятельности



Этапы развития ВЭД

- ◆ До 1918 г. – дореволюционный;
- ◆ 1918 – 1986 гг. – советский;
- ◆ 1986 -1991 гг. перестроечный;
- ◆ С 1991 г. – современный.

Советский период


Государственная монополия на все виды ВЭД была установлена в апреле 1918 года декретом «О национализации внешней торговли».

Перестроечный период

Реформа ВЭД в СССР началась с 19 августа 1986 г. когда было предоставлено право осуществления экспортно-импортных операций более 20 министерствам и ряду крупнейших предприятий.

- ◆ 13 января 1987 г. юридические лица на территории СССР получили возможность создавать совместные предприятия с участием иностранных фирм.
- ◆ 16 мая 1989 г. разрешили юридическим лицам СССР создавать предприятия на территории зарубежных стран

1 апреля 1989 года всем
предприятиям и
организациям (не зависимо
от форм собственности)
было предоставлено право
самостоятельного выхода на
внешний рынок.



Правительство СССР на 1990 г. составило перечень лицензируемых товаров, который охватывал более 90% стоимости советского экспорта и около 8% импорта.

Современный этап

Основы становления новой системы государственного регулирования ВЭД в России были заложены Указом Президента «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15 ноября 1991 г.

Положения Указа

- ◆ Отменил специальную регистрацию предприятий в качестве участников ВЭД;
- ◆ Сократился перечень подлежащих лицензированию и квотированию товаров.

Порядок осуществления ВЭД

- ◆ Участник ВЭД обращается в таможенную по месту своей государственной регистрации с целью постановки на учет и получения Учетной карты участника ВЭД.
- ◆ С 1 января 2004 г. получать карточку участника ВЭД необязательно.

Понятие «внешнеэкономическая деятельность»

Федеральный закон от 18 июля 1999 г. «Об экспортном контроле» гласит: «ВЭД – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности»


Объекты ВТД

Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» выделяет четыре группы объектов (предметов) ВТД: товары, услуги, информация и интеллектуальная собственность.

Внешняя торговля товарами

Товаром как предметом ВТД считается движимое имущество, отнесенные к недвижимому имуществу суда – воздушные, морские, внутреннего и смешанного плавания и космические объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии.

«В качестве товара не рассматриваются транспортные средства, используемые по договорам международных перевозок.»

A stylized silhouette of a mountain range is located in the bottom right corner of the slide. The mountains are rendered in a dark teal color, matching the background, and have a jagged, layered appearance.

Группы товаров

- ◆ Минеральное сырье и топливо (к этой группе можно отнести также электроэнергию и другие виды энергии);
- ◆ Сельскохозяйственные, продовольственные и лесные товары (включая рыбные и морские продукты)

Группы товаров

- ◆ Непродовольственные потребительские товары (ткани, одежда, обувь, мебель, и другие предметы домашнего обихода);
- ◆ Машины и оборудование;
- ◆ Другие готовые изделия и полуфабрикаты.

Внешняя торговля услугами

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) где торговля услугами определена как их трансграничное перемещение, а также производство и потребление услуг иностранными юридическими и физическими лицами на таможенной территории данной страны.

Способы оказания услуг

- ◆ Трансграничные поставки услуг;
- ◆ Предоставление услуг на территории одной страны потребителям из других стран;
- ◆ Предоставление услуг поставщиком одной страны, присутствующим на территории другой страны.

В международной торговле могут перемещаться из страны в страну не только сами услуги, но также производители и потребители услуг.



Виды услуг

- ◆ Деловые услуги;
- ◆ Услуги связи;
- ◆ Строительные и инжиниринговые;
- ◆ Дистрибьюторские;
- ◆ Общеобразовательные;
- ◆ Финансовые;
- ◆ Туризм;
- ◆ Транспортные.


Внешняя торговля информацией

Может осуществляться двояким образом:

- ◆ информация выступает в качестве самостоятельного объекта ВТД;
- ◆ Либо как дополнение к другим объектам ВТД.

Понятие интеллектуальной собственности


Это исключительное право
собственника
распоряжаться
результатами своей
интеллектуальной
деятельности.



Внешняя торговля интеллектуальной собственностью

Это передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставление права на использование объектов интеллектуальной собственности российским лицом иностранному лицу либо наоборот.

Объекты торговли:

- ◆ Научно-технические изобретения;
 - ◆ Новые технологии;
 - ◆ «Ноу-хау»;
 - ◆ Программные продукты;
 - ◆ Произведения искусства.
- 
- A stylized, layered mountain range graphic in shades of teal and blue, located in the bottom right corner of the slide.

Уровни ВЭД

- ◆ ВЭД предприятий и коммерческих организаций (микроэкономический уровень);
- ◆ Общегосударственный (макроэкономический уровень);
- ◆ Отраслевой (мезо уровень);
- ◆ Региональный;
- ◆ Субъектов РФ.


Специфика ВЭД

- ◆ Организационно-правовые условия;
- ◆ Емкость рынка и конкуренция между продавцами;
- ◆ Ценообразование, определение уровня контрактных цен.

Формы (виды) внешнеэкономической деятельности.



«Мировой практике известно более двадцати основных форм экономического сотрудничества, причем многие формы применяются не в чистом виде, а в сочетании с другими формами»



Основой ВЭД является *внешняя торговля*, включающая экспорт и импорт разнообразных товаров в материально-вещественной форме, товарообменные операции, оказание различных услуг и т.д.

ФУНКЦИИ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА

- ◆ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВАЛЮТНЫХ ДОХОДОВ;
- ◆ УВЕЛИЧЕНИЕ МАСШТАБОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА;
- ◆ ПОДНЯТИЕ ОБЩЕТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО УРОВНЯ ПРОДУКЦИИ.

Структура экспорта

- ◆ В 2012 году удельный вес топливно-энергетических товаров (нефть, газ, уголь, электроэнергия) превысил 67%; около 18% экспорта приходилось на металлы; продукция химической промышленности занимала 5% в экспорте; лесотовары – 3%; готовые изделия – 7%.

Причины

Внутренние:

- ◆ Сокращение общеэкономического и производственного потенциала;
- ◆ Деградация в инвестиционном секторе;
- ◆ Существенный моральный и физический износ оборудования;
- ◆ Поспешная либерализация ВЭД;

Внешние:

- ◆ Разрыв кооперационных связей между Россией и странами СНГ;
- ◆ Дискриминация российских экспортных товаров;
- ◆ Уход с рынка технико-экономического сотрудничества развивающихся стран.

За 1995-2012 гг. российский экспорт увеличился в 4,6 раза, импорт – в 4,2 раза, доля страны в мировой торговле – с 1,5 до 2,7%.

Стоимость экспорта России
росла в 2000-2012 гг. в 1,5 РАЗА
БЫСТРЕЕ ЕГО ФИЗИЧЕСКОГО
ОБЪЕМА, Т.Е. СВЫШЕ 72%
ПРИРОСТА ЭКСПОРТА БЫЛО
ПОЛУЧЕНО ИМЕННО ЗА СЧЕТ
УВЕЛИЧЕНИЯ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН.

Наша страна не может рассчитывать на существенный рост экспорта, если его структура и в дальнейшем будет сырьевой. В настоящее время исчерпаны практически все возможности экстенсивного расширения экспорта за счет сырья, что определяет необходимость диверсификации российского экспорта.

Функции российского импорта

- ◆ Обеспечение не выпускаемой или дефицитной в стране продукцией;
- ◆ Создание конкурентной среды;
- ◆ Содействие технической модернизации;
- ◆ Формирование в стране современной модели потребления.


КРИТЕРИИ НОВОЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ


- ◆ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ ПРИ ПРЕИМУЩЕСТВЕННОЙ ОПОРЕ НА ЕЕ ВНУТРЕННИЙ РЫНОК;
- ◆ ОТКАЗ ОТ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТОПЛИВНО-СЫРЬЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ;
- ◆ УПОР НА ПРОМЫШЛЕННЫЙ В Т.Ч. НАУКОЕМКИЙ ЭКСПОРТ;

- ◆ ПРИДАНИЕ ИМПОРТУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО ХАРАКТЕРА;
- ◆ ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА БАЗЕ СЕЛЕКТИВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ;
- ◆ ВЫРАВНИВАНИЕ ТОВАРНОГО НАПОЛНЕНИЯ ЭКСПОРТА.

Перспективные формы ВЭД

- ◆ *Военно-техническое сотрудничество (ВТС);*
- ◆ *Производственное кооперирование, создание совместных предприятий;*
- ◆ *Выполнение НИОКР, предоставление высокотехнологичных услуг;*
- ◆ *Торговля лицензиями, патентование изобретений, регистрация товарных знаков;*


- ◆ *Строительные и проектно-строительные услуги;*
 - ◆ *Инвестиционное сотрудничество;*
 - ◆ *Сотрудничество в валютно - кредитной сфере;*
 - ◆ *Лизинг;*
- 
- A stylized silhouette of a mountain range in shades of teal, located at the bottom right of the slide.

- ◆ *Сотрудничество на компенсационной основе;*
 - ◆ *Сотрудничество в области транспорта;*
 - ◆ *Сотрудничество в области связи и информатики и т.д.*
- 

Международный аутсорсинг

- ◆ Процесс передачи компанией (аутсорси) бизнес-процессов на исполнение сторонним исполнителям (аутсорсерам), находящимся в другом государстве.

Виды

- ◆ Аутсорсинг основных процессов;
 - ◆ Аутсорсинг вспомогательных процессов;
 - ◆ ИТ-аутсорсинг;
 - ◆ Производственный аутсорсинг;
 - ◆ Логистический аутсорсинг;
 - ◆ Аутсорсинг персонала;
 - ◆ Бухгалтерский аутсорсинг.
- 

Этапы развития мировой торговли

- ◆ Закупочный этап – производство готового продукта с последующей его продажей за рубеж;
- ◆ Аутсорсинговый этап, при котором разные стадии изготовления одного товара осуществляются в разных странах. Без перехода к этой стадии страна будет занимать нишу поставщика ресурсов.

- ◆ Россия находится на первом этапе развития международной торговли и поставляет на мировой рынок в основном стандартизированную готовую продукцию (прежде всего, сырьевые товары).

Внешекономический комплекс

ВЭК страны – это совокупность государственных, производственно-коммерческих и общественных структур, которые ведают вопросами ВЭД.

Звенья ВЭК страны

- ◆ Государственные органы, ведающие вопросами ВЭД;
- ◆ Хозяйственные комплексы;
- ◆ Хозяйствующие субъекты (юридические и физические лица);
- ◆ Организации, содействующие ВЭД;
- ◆ Заграничные учреждения, занимающиеся торгово-экономическими вопросами.


Высшим уровнем ВЭД следует считать деятельность главных органов законодательной, исполнительной и судебной власти: Федерального Собрания, Президента, Правительства, Верховного Суда РФ.

Эти органы издают законы, указы, постановления и распоряжения, которыми устанавливаются правила осуществления ВЭД.

Президент РФ осуществляет:
общее руководство государственной
внешнеэкономической политикой, в
частности:

1. подписывает законы, издает указы;
2. регулирует военно-техническое сотрудничество;
3. определяет порядок экспорта драгоценных камней, металлов, расщепляющихся материалов;
4. вводит, признанные международным правом, экономические санкции.

*Федеральное Собрание,
состоящее из Совета
Федерации и
Государственной Думы,
разрабатывает и принимает
федеральные законы.*



Правительство РФ выполняет следующие функции:

1. проводит в стране единую внешнеэкономическую политику;
2. участвует в организации и проведении международных переговоров;
3. участвует в формировании экспортного и импортного режимов;
4. осуществляет управление федеральной собственностью за рубежом;

5. регулирует величины ставок таможенного тарифа;

6. принимает конкретные меры по защите внутреннего рынка от массированного импорта;


7. разрабатывает и осуществляет мероприятия по реализации указов Президента.

Федеральные органы исполнительной власти:

- ◆ *Министерство промышленности и торговли РФ (Минпромторг);*
- ◆ *Федеральная таможенная служба (ФТС);*
- ◆ *Различные министерства РФ;*
- ◆ *Центральный банк (ЦБ)*

Функции Минпромторга

- ◆ Осуществляет руководство сферой ВЭД;
- ◆ Контролирует реализацию ВЭД;
- ◆ Разрабатывает механизм регулирования международных валютно-кредитных отношений;
- ◆ Реализует общегосударственную политику по привлечению иностранных инвестиций

- ◆ Разрабатывает прогноз внешнеторгового и платежного баланса России;
 - ◆ Принимает участие в разработке международных договоров;
 - ◆ Осуществляет контроль за состоянием расчетов с зарубежными странами.
- 

Функции ФТС

- ◆ Обеспечивает соблюдение законодательства в сфере ВЭД;
- ◆ Ведет борьбу с контрабандой;
- ◆ Применяет средства таможенного регулирования (взимает таможенные пошлины);

Функции ФТС

- ◆ Ведет таможенную статистику внешней торговли;
- ◆ Является агентом валютного и экспортного контроля;
- ◆ Осуществляет таможенный контроль и таможенное оформление.

Валютный контроль

- ◆ Первый этап валютного контроля – союзный Закон «О валютном регулировании»;
- ◆ 1992 г. принятие ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»;
- ◆ 2003 г. ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»

Новый подход

«Разрешено все, что не запрещено» – основа либерализации валютного законодательства.

Основные инструменты:

- ◆ Обязательный возврат в страну экспортной выручки;
- ◆ Паспортизация внешнеторговых сделок.


Функции ЦБ

- ◆ Осуществляет расчетно-кассовые операции в иностранной валюте;
- ◆ Представляет интересы РФ во взаимоотношениях с ЦБ других стран;
- ◆ Управляет золотовалютными резервами страны;

Функции ЦБ

- ◆ Выдает лицензии на совершение коммерческими банками операций в иностранной валюте;
- ◆ Устанавливает официальные котировки иностранных валют к рублю;
- ◆ Является органом валютного контроля.

Хозяйственные комплексы:

- ◆ Топливо-энергетический комплекс (ТЭК);
 - ◆ Машиностроительный комплекс (МСК);
 - ◆ Агропромышленный комплекс (АПК);
 - ◆ Лесохозяйственный комплекс (ЛХК);
 - ◆ Транспортный комплекс (ТК);
- 

Хозяйствующие субъекты:

- ◆ Российские и иностранные юридические и физические лица;
- ◆ Специализированные внешнеэкономические организации;
- ◆ Внешнеторговые фирмы крупных предприятий;
- ◆ Организации негосударственных форм собственности (коммерческие организации).

Организации, содействующие ВЭД:

- ◆ Торгово - промышленная палата (ТПП);
- ◆ Ассоциация внешнеэкономических организаций России (АВЭОР);
- ◆ Объединения российских юридических лиц – участников ВТД;
- ◆ Российский информационный центр внешней торговли (РЦВТ).

Торгово-промышленная палата РФ

ТПП – это негосударственная некоммерческая общественная организация.

В систему палаты входят 173 территориальные ТПП, 183 объединения предпринимателей, 61 коммерческая организация, 350 предприятий и фирм, 16 зарубежных представительств.

ТПП

ТПП создана 19 октября 1991 г.
1993 г. ФЗ «О Торгово-
промышленных палатах в РФ»

ТПП по «вертикале» представляет
интересы всех слоев бизнеса, по
«горизонтали» охватывает своей
деятельностью все сферы
предпринимательства.

Функции ТПП

- ◆ Экспертиза товаров;
- ◆ Оценка собственности;
- ◆ Выставочно-ярмарочная деятельность;
- ◆ Защита интеллектуальной собственности;
- ◆ Информационное обслуживание и юридическое консультирование;

Функции ТПП

- ◆ Ведение негосударственного Реестра надежных партнеров;
- ◆ Свидетельствование обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор);
- ◆ Аккредитация российских и иностранных фирм.

РЦВТ

Российский информационный Центр по вопросам внешней торговли (РЦВТ) – национальная организация, содействующая развитию торговли и внедрению международной электронной коммерции в РФ.

Заграничные учреждения, занимающиеся торгово-экономическими вопросами:

- ◆ Торговые представительства РФ в иностранных государствах;
- ◆ Торгово-экономические отделы посольств РФ;
- ◆ Представители Минпромторга при международных организациях;
- ◆ Представительства ФТС;
- ◆ Представительства министерств и ведомств РФ.

Функции Торгпредств

- ◆ Содействие расширению и диверсификации экспорта;
- ◆ Содействие в продвижении российских товаров на рынок государств пребывания;
- ◆ Выявление барьеров для осуществления экспорта;
- ◆ Содействие российским предпринимателям в преодолении таких барьеров.

Проблемы и перспективы присоединения России к ВТО: современный этап.




Внешнеторговые операции и сделки



Внешнеторговая операция

– это комплекс (совокупность) действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки.


*Внешнеторговые операции
– основные и
обеспечивающие*



Основные операции

Содержанием основных операций является купля-продажа и поставка тех или иных объектов внешнеторговой деятельности на возмездных условиях.

Перечень основных операций

- ◆ Экспортные, импортные и товарообменные операции по экспорту и импорту товаров;
 - ◆ Оказание туристических, инжиниринговых, информационно-консультационных и других услуг;
 - ◆ Выполнение строительных и иных видов работ;
 - ◆ Арендные, давальческие, торгово-посреднические операции.
- 

Обеспечивающие операции

Операции, обеспечивающие нормальный внешнеторговый обмен (иногда их называют вспомогательными).

Обычно тесно привязаны к основным операциям, хотя формально осуществляются относительно самостоятельно.

Перечень обеспечивающих операций

- ◆ Операции по изготовлению, упаковке, хранению, контролю качества;
- ◆ Сертификации экспортных и импортных товаров;
- ◆ Таможенному оформлению;
- ◆ Страхованию, расчетам и кредитованию;
- ◆ Реклама.


«Сделками признаются действия граждан или юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей» (ст.153 ГК РФ).

Сделки могут быть двух- или многосторонними и односторонними» (ст. 154 ГК РФ).

*«Договором признается
соглашение двух или
нескольких лиц об
установлении, изменении или
прекращении гражданских
прав и обязанностей» (ст.420
ГК РФ)*

Сделка считается действием,
а договор – соглашением,
причем в договоре участвуют
не менее двух лиц, тогда как
сделка может быть и
односторонней.

Контракт является
юридическим оформлением
внешнеторговой сделки в
письменной форме.

A stylized, dark teal silhouette of a mountain range is positioned in the bottom right corner of the slide, extending from the right edge towards the center.

Внешнеторговая сделка – это
договор коммерческого
характера с иностранным
контрагентом. При
проведении внешнеторговой
сделки заключается
контракт.

Основные признаки внешнеторговых сделок:

1. Главным признаком внешнеторговой сделки является заключение ее российским участником ВТД с иностранным партнером, местонахождение, которого зафиксировано в другом государстве.

2. Проведение расчетов преимущественно в резервной валюте (долларах США, евро и др. инвалютах).
3. Перемещение объекта внешне^{*disp6@ido.tpu.ru*}торговой сделки через государственную (таможенную) границу РФ.
4. Обязательное заключение сделки в письменной форме.

Виды внешнеторговых сделок



Виды внешнеторговых сделок (ГК РФ гл.9)

- ◆ *Двухсторонние, многосторонние и односторонние;*
- ◆ *Безусловные и совершаемые под каким либо условием;*

- ◆ *По форме совершения – устно или в письменной форме;*
- ◆ *Отдельные виды сделок подлежат государственной регистрации;*
- ◆ *Оспоримые и ничтожные сделки, мнимые и притворные сделки.*


Критерии классификации внешнеторговых сделок:

- ◆ По объектам;
- ◆ Направление поставок;
- ◆ Срок действия сделок;
- ◆ Метод выхода российского участника ВТД на внешний рынок;
- ◆ Способ заключения сделки.

По объектам внешнеторговых сделок:

- ◆ Сделки купли-продажи товаров;
- ◆ Сделки по оказанию услуг;
- ◆ Сделки по торговле интеллектуальной собственностью;
- ◆ Сделки по купле-продаже информации.

По направлению поставок:

- ◆ Экспортные, включая реэкспортные;
 - ◆ Импортные, включая реимпортные;
 - ◆ Товарообменные, в том числе бартерные;
 - ◆ Компенсационные и комплексные.
- 

- ◆ Экспорт – это вывоз с таможенной территории РФ товаров без обязательства об обратном ввозе (ТК РФ)
- ◆ Реэкспорт – это вывоз ранее ввезенного на таможенную территорию РФ иностранного товара.

Объектом реэкспортной сделки являются иностранные товары.

При вывозе реэкспортируемых товаров таможенные пошлины не взимаются.

Реэкспортер выступает в качестве посредника между экспортером и импортером товара.

- ◆ Импорт – это ввоз товара на таможенную территорию РФ без обязательства об обратном вывозе.
- ◆ Реимпорт – это ввоз ранее вывезенных с таможенной территории РФ российских товаров (срок реимпорта по ТК РФ не более 3 лет).

Товарообменные операции

По товарообменным сделкам происходит обмен с иностранным контрагентом товарами на равную стоимость по рыночным ценам.

- ◆ Бартерные сделки – это прямой обмен товара на товар в равной стоимости без использования денежных средств (чистый бартер).

В 1996 году введены требования в отношении оформления бартерных сделок в соответствии с которыми участник ВЭД для совершения товарообменной операции обязан получить паспорт бартерной сделки.

Виды компенсационных сделок

- ◆ Компенсационные сделки на коммерческой основе – соглашения по которым экспортер заключает отдельный контракт на поставку товара иностранному покупателю и одновременно обязуется закупить определенный объем товара в стране покупателя (встречные сделки).


- ◆ Компенсационные сделки на основе производственного сотрудничества – осуществляются в рамках поставок комплектного оборудования и предусматривают обязательства экспортера по обеспечению поставки оборудования на основе долгосрочных кредитов, расчеты за которое осуществляются поставками готовой продукции.

- ◆ Простые компенсационные соглашения – заключаются на сумму не более 20 млн. долл. на срок до 3 лет;
- ◆ Сложные компенсационные соглашения – их сумма составляет 20 млн. долл. и более, срок действия 5-10 лет.

Толлинг

- ◆ Сделки на давальческом сырье (толлинг) – одна сторона располагающая определенным сырьем в избыточном количестве, поставляет свое сырье иностранному партнеру для переработки в готовую продукцию на предприятиях с недозагруженными мощностями.


После переработки
часть готовой продукции
в сумме, эквивалентной
полученному сырью,
возвращается первой
стороне .



Выкуп устаревших товаров

Это касается товаров длительного пользования, включая бытовую технику, транспортные средства, некоторые виды промышленного оборудования. Новые модели технических изделий продаются в обмен на подержанные с установленной доплатой.

Срок действия сделки

- ◆ Краткосрочные сделки – которые исполняются в течение одного года с даты заключения.
 - ◆ Среднесрочные сделки – сделки, со сроком действия до трех лет.
 - ◆ Долгосрочные – характеризуются сроком действия от 3-5 лет и более.
- 

Особый вид сделок, известных под названием «контракты на срок».

В этом случае покупатель заинтересован в получении товара строго к определенному сроку, после чего отпадает потребность в этом товаре.

Методы выхода на внешний рынок

- ◆ Прямой метод – характеризуется заключением сделки непосредственно с иностранным контрагентом.
- ◆ Косвенный метод – использование торгово-посреднических услуг третьих лиц.

Виды торгово-посреднических соглашений

Важное значение
придается двум факторам:


- ◆ От чьего имени действует посредник;
- ◆ За чей счет действует посредник.

Агентские соглашения (агенты)

Предполагают передачу основным коммерсантом – **принципалом** другой стороне – **агенту** прав на продажу товаров.

Агент действует и от имени и за счет **принципала**.

В агентском соглашении указывается:

- ◆ Конкретный товар;
 - ◆ Договорная территория;
 - ◆ Количество товара.
- 

Обязанности агента

- ◆ Регулярное представление отчетов о своей деятельности по реализации товаров;
- ◆ Организация рекламы реализуемых товаров;
- ◆ Организация технического обслуживания продаваемой продукции.

Обязанности принципала

- ◆ Своевременно поставлять товар в распоряжение агента;
- ◆ Предоставлять гарантии качества товаров;
- ◆ Информировать агента о внесении усовершенствований в новые модели товаров.

Виды агентских соглашений

1. Простое
(неисключительное)
агентское соглашение не
ограничивает возможности
принципала предлагать
товар другим агентам на той
же территории.

2. Соглашения с
исключительным
(монопольным) правом продажи
– принципал обязан продавать
определенный товар только
через одного агента и не
вправе предлагать тот же товар
другим фирмам в течение срока
действия данного агентского
соглашения.

Изъятия из монопольной оговорки

- ◆ Ограничения исключительного права монопольного агента, разрешающие принципалу осуществлять поставки товара не только в счет заключенного агентского соглашения.

3. Агентское соглашение с преимущественным правом продажи (называемому «правом первой руки») – принципал обязан предлагать товар в первую очередь данному агенту и лишь в случае его отказа может делать предложения другим фирмам.

Договор комиссии

По договору комиссии одна сторона – **комитент** поручает другой стороне – **комиссионеру** за вознаграждение (комиссию) заключать сделки от имени комиссионера, но исполнение сделок осуществляется за счет комитента.

Комитент остается собственником товара до момента его реализации и поступления оплаты от комиссионера.

Комиссионер, получает право распоряжаться товаром, не принадлежащим ему.

Договор консигнации

По этому договору одна сторона – **консигнант** передает товар другой стороне – **консигнатору** для реализации со склада за границей, (консигнационного склада), в течение определенного времени, за согласованное вознаграждение.

Виды консигнации:

1. При *возвратной консигнации* консигнатор по истечении срока консигнации перестает работать с непроданным товаром. Дальнейшую судьбу товара решает консигнант.

2. По *безвозвратной консигнации*

нереализованный товар не возвращается консигнанту, этот товар должен быть куплен самим консигнатором.

3. Частично возвратная консигнация означает, что по согласованию сторон нереализованный товар частично приобретает консигнатором, а другая часть товара поступает в распоряжение консигнанта.

Договор поручения – одна сторона- доверитель (принципал) поручает другой стороне – поверенному (коммерческому представителю) за определенное вознаграждение заключать отдельные сделки от имени и за счет доверителя.

В обязанности доверителя
входит выдача поверенному
доверенности на
совершение юридических
действий, предусмотренных
договором поручения.

Договор коммерческой концессии (франчайзинг) – одна сторона – **франчайзер (правообладатель)** предоставляет другой стороне – **франчайзи (пользователю)** за вознаграждение целый комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю

Комплекс исключительных прав включает:

1. права на использование фирменного наименования, (товарного знака);
2. права на получение коммерческой информации (ноу-хау, патентные права, деловая репутация).

Виды франчайзинга

- товарный;
- производственный;
- в сфере услуг.

Договор коммерческой концессии


подлежит обязательной государственной регистрации.

В России таким государственным органом является Роспатент.

Способы заключения внешнеторговых сделок

- ◆ Безоговорочное *подтверждение (акцепт)* покупателем (акцептантом) полученного *предложения (оферты)*, если продавец (оферент) выступает с инициативой заключения сделки.

Оферта – это коммерческое предложение на продажу и поставку определенного товара.

A stylized silhouette of a mountain range is located in the bottom right corner of the slide. The mountains are rendered in a dark teal color, matching the background, and have a jagged, layered appearance.

Виды оферт:

- ◆ *Твердая оферта (безотзывная)*
- ◆ *Свободная (нетвердая) оферта*
- ◆ *Инициативная оферта*
- ◆ *Пассивная оферта*


Твердая оферта (безотзывная)

Связывает предлагающую сторону – оферента определенными обязательствами: не отзываться оферту, не переадресовывать ее, не менять условия оферты.

Инициативная оферта

Применяется по усмотрению оферента в тех случаях, когда у него имеются веские причины не скрывать своего намерения заключить сделку.

Пассивная оферта
направляется в ответ на
полученный запрос
контрагента.

A stylized silhouette of a mountain range is located in the bottom right corner of the slide. The mountains are rendered in a dark teal color, matching the background, and have a jagged, layered appearance.

Свободная (нетвердая) оферта

Не налагает прямых обязанностей на продавца (оферента). В ее тексте указывается, что оферент готов предложить товар *не твердо или без обязательств предлагающей стороны, либо при условии ее окончательного подтверждения.*

Реквизиты оферты

- ◆ Предмет предложения с точными обозначениями товара, услуг;
- ◆ Количество предлагаемого товара;
- ◆ Цена за единицу товара в определенной валюте с обязательным указанием условий поставки;
- ◆ Срок поставки;
- ◆ Условия платежа;
- ◆ Срок действия предложения.


Формы оферты:

- ◆ *Устно*- по телефону или при личной встрече;
- ◆ *Письменно*- в виде соответствующего делового письма, сообщения по телеграфу, телетайпу, факсу, электронной почте и т.д.
- ◆ *В смешанной форме*- частично в письменной и дополнительно в устной формах.

- ◆ *Подтверждение (акцепт)* продавцом поступившего *заказа*, когда инициатива заключения сделки исходит от покупателя (заказчика).

Коммерческий запрос (вызов на оферту) – это обращение потенциального покупателя к продавцу, содержащее просьбу предложить определенный товар.

Сделки, совершаемые
на международных
товарных биржах,
аукционах и торгах.
Электронная торговля

A stylized, dark blue silhouette of a mountain range is positioned in the bottom right corner of the slide, partially overlapping the text area.

Биржа в классическом понимании это:

1. место, где регулярно проводятся торги по определенным товарам;
2. объединение торговцев и биржевых посредников, которые сообща оплачивают расходы по организации торгов, устанавливают правила торговли, определяют санкции за нарушения.

Функции классических бирж

- ◆ Предоставление рыночного места;
- ◆ Организация биржевого торга;
- ◆ Фиксация торговых обычаев;
- ◆ Установление стандартов на товар;
- ◆ Разработка типовых контрактов;
- ◆ Квотирование цен;
- ◆ Урегулирование споров;
- ◆ Информационная деятельность.

Абсолютное большинство международных бирж – это не прибыльные организации, участники бирж получают выгоду не от ее функционирования, а от своего участия в торгах.

Предметом купли-продажи на международных товарных биржах являются **контракты** на различные товары массового производства, т.е. на бирже обращается не сам товар, а титул собственности на него.

Объекты биржевой торговли.

Это около 70 видов продукции, на долю которых приходится 30% мировой торговли.

Ежегодно оборот международных товарных бирж оценивается в 3,5 – 4 трлн. долл.

Признаки биржевых товаров

- ◆ Достаточно однородны по качеству;
- ◆ Высокая степень стандартизации;
- ◆ Взаимозаменяемость.

Биржевые товарные группы

- ◆ Продукция сельского хозяйства (зерновые, растительные масла, сахар, кофе, картофель, животноводческая продукция);
- ◆ Энергоносители, другое минеральное сырье и полуфабрикаты (нефть, нефтепродукты, СПГ, цветные и драгоценные металлы).

До середины XIX века на всех товарных биржах осуществлялась торговля **реальным товаром**, именно биржи являлись центрами национальной оптовой торговли.

Виды биржевых сделок

- ◆ Сделки на наличный товар с немедленной поставкой (spot – спот(кэш) сделки);
- ◆ Сделки на товар с отсроченной поставкой т.е. через несколько месяцев и более отдаленный период (forward - форвардные сделки).

- Сделки по купле и продаже стандартных контрактов (futures - фьючерсные сделки (бумажные сделки));
- Сделки по купле и продаже прав на будущую покупку или продажу по установленной цене товаров или контрактов на поставку товаров (опционные сделки).

Внутренняя структура бирж

- ◆ Основными документами, регламентирующим деятельность биржи, выступают Устав биржи и Правила биржевой торговли.
- ◆ Участники биржи – это физические и юридические лица, участвующие в формировании имущества биржи (уставного фонда).

Виды бирж

- ◆ В зависимости от организационно-правового статуса биржи подразделяются на 2 типа: имеющие публичноправовой характер и биржи, имеющие частноправовой характер;
- ◆ По месту и роли в мировой торговле различают международные, национальные и региональные биржи;

- ◆ По виду биржевых товаров биржи подразделяются на биржи реального товара и фьючерсные биржи;
- ◆ В зависимости от характера деятельности различают специализированные и универсальные биржи.

Основной тенденцией развития современных бирж является движение от торговли реальным товаром к фьючерсной форме торговли.

Товарная биржа из чисто рыночного института, где велась торговля товарами, преобразовалась в **финансовый институт**, обслуживающий сферу товарного обращения через хеджирование, котировку, удешевление биржевых сделок и т. д.

Функции современных бирж


- ◆ Индикаторы ценообразования на соответствующих товарных рынках;
- ◆ Источники информации о конъюнктуре товарных рынков;
- ◆ Проводятся операции «хеджирования» – страхования от рисков неблагоприятного изменения цен;
- ◆ Масштабные площадки для спекулятивной деятельности.

Экономические показатели деятельности биржи:

- число и объем сделок;
- размер маржи при фьючерсных сделках;
- итоги котировок;
- расходы и доходы биржи;
- число и стоимость брокерских мест.

Черты современных бирж

1. Биржи стали *многопрофильными, универсальными.*
2. Резко возросли объемы биржевой торговли, причем это относится преимущественно к *спекулятивным операциям* с акциями и другими ценными бумагами.

3. Появилось множество *НОВЫХ видов биржевых сделок и контрактов* (фьючерсы, купля-продажа *ОПЦИОНОВ*).
 4. Произошли сдвиги в географическом размещении биржевых центров.
 5. Возникли *электронные биржи*.
- 

Этапы развития бирж в России

- ◆ Первая биржа в России была основана Петром I в 1703 г. в Санкт-Петербурге.
- ◆ После революции их было более 100. К 30-м годам биржи были ликвидированы.
- ◆ После начала перестройки в стране начался процесс организации бирж.

В начале 90-х годов в России было создано большое количество бирж, т.е. возник своеобразный биржевой бум. В этот период в стране насчитывалось 500 бирж. Однако в дальнейшем, особенно с принятием в 1992 г. Закона РФ «О товарных биржах и биржевой торговле» их деятельность стала упорядочиваться, а численность сокращаться.

Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ).

Создана в 1992г.

Электронная торговая система ММВБ является одной из самых передовых в мире. Она способна обрабатывать 10млн. сделок в сутки, что соответствует уровню ведущих электронных бирж мира.

Аукционы – это специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время производится продажа товаров.


Свойства аукционов

- Торговля ведется только **реальным наличным товаром**.
- Объектами аукционной торговли является ограниченный круг товаров, которые обладают **индивидуальными свойствами** и не поддаются стандартизации.

Аукционные товары

Чай, фрукты, овощи, рыба, цветы, табак, пушно- меховое сырье, шерсть немытая, предметы антиквариата, лошади спортивные и племенные, СКОТ.

Организаторы аукционов

- Государственные организации;
 - Крупные торговые компании;
 - Специализированные аукционные фирмы;
 - Объединения продавцов;
- 

Этапы проведения аукциона:

- I Подготовка аукциона
(формирование лотов,
составление каталогов);
- II Осмотр товаров;
- III Аукционный торг;
- IV Оформление и исполнение
аукционной сделки.

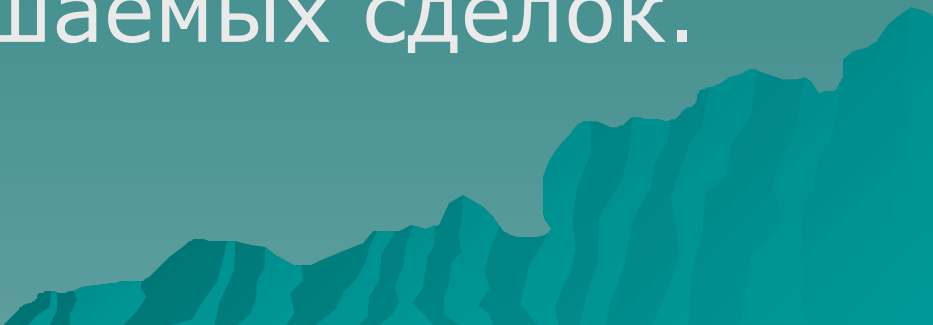
Методы проведения торгов

- ◆ На «повышение цены»;
- ◆ С «понижением цены».

Типы

- ◆ Классический (английский) – участники аукциона повышают цены на товар с фиксированным или произвольным шагом;
- ◆ Скандинавский – предлагает покупателям товары по ценам на 10-20% ниже их рыночной стоимости, но требует плату за совершение сделок;
- ◆ Голландский – характеризуется снижением цены.

Интернет - аукционы

- ◆ Отсутствие временных ограничений;
 - ◆ Отсутствие географических ограничений;
 - ◆ Участие большого количества покупателей и продавцов;
 - ◆ Эффект масштаба;
 - ◆ Отсутствие барьеров входа на рынок;
 - ◆ Прозрачность совершаемых сделок.
- 

- ◆ Публичные – предоставляют своим участникам возможность наблюдать за изменением ставок в течение всего процесса;
- ◆ Приватные – ставка принимается только один раз в течение ограниченного времени, участник не имеет данных о суммах, предложенных конкурентами;
- ◆ Тихие – имена участников остаются неизвестными.

Интернет – аукционы в России

Начали работу в 1999 году.

В 2008 году Правительство РФ утвердило положение о пользовании сайтами в сети Интернет, на которых осуществляется проведение открытых аукционов.

Недостаток – основная конкурентная борьба разворачивается вокруг небольшого количества объектов продажи.

*Международные торги
(торговля по тендерам)*

организуются с целью
приобретения на конкурсной
основе у иностранных или
национальных поставщиков
(подрядчиков) товаров и
услуг.

Объекты международных торгов

- ◆ Комплектное оборудование;
- ◆ Сооружение промышленных объектов «под ключ»;
- ◆ Выполнение проектно-исследовательских, конструкторских, изыскательских работ;

- ◆ Отбор участников концессионных соглашений на разработку полезных ископаемых.
- ◆ Обучение производственно-технического персонала;
- ◆ Товары потребительского назначения.

Преимущества торгов

- ◆ Возможность достижения наиболее выгодных условий для заказчика по данной сделке;
- ◆ Позволяет избежать коррупции и других недобросовестных действий со стороны фирм, борющихся за получение заказов.

Организаторы торгов:

- государственные организации;
- муниципалитеты;
- банковские и другие кредитные учреждения;
- частные фирмы.

Организатор торгов формирует тендерный комитет, направляет и рассматривает апелляции на решения тендерного комитета, ликвидирует тендерный комитет, оплачивает все расходы по подготовке и проведению торгов. Организаторы торгов разрабатывают условия торгов и комплект *тендерной документации.*

Комплект тендерной документации содержит:

- ◆ Инструкции с подробной характеристикой закупаемого объекта;
- ◆ Проформу предложения – тендер;
- ◆ Проформу контракта.

Тендер содержит:

- ◆ Технические условия заказа;
- ◆ Коммерческие, включая базис поставки;
- ◆ Срок поставки;
- ◆ Условия платежа;
- ◆ Перечень специальных гарантий;
- ◆ Требования по техническому обслуживанию;
- ◆ Обучению персонала и др.

Два основных вида торгов:

Открытые
(публичные, гласные). В них участвуют все желающие, их число не ограничивается. Результаты торгов также предаются гласности.

Закрытые
(ограниченные, негласные). Состав участников строго ограничен и определяется самими организаторами торгов.

Этапы торгов

- ◆ Уведомление об открытии торгов, приглашение потенциальных участников направить свои предложения и приобрести пакет тендерной документации в тендерном комитете.

Второй этап

- ◆ Подготовка и представление соискателями тендерных предложений. Каждый участник торгов в качестве залога обязан представить предварительную банковскую гарантию. После закрытия торгов предварительные гарантии возвращаются всем участникам, кроме победителя.

Третий этап

- ◆ Оценка тендерных предложений и определение победителя торгов.
Одновременно с подписанием контракта победитель торгов обязан предоставить заказчику гарантию выполнения заказа в размере 5-10% стоимости контракта.

Электронные торги

- ◆ Повышают эффективность всего закупочного процесса;
- ◆ Дают возможность значительно снизить закупочные цены (до 15%);
- ◆ В ходе торгов соблюдается анонимность поставщиков;
- ◆ Прозрачность совершаемых сделок;
- ◆ Неограниченный круг поставщиков и заказчиков.

В формировании **международно-правового регулирования** тендерной деятельности принимало участие ряд организаций:

- Комиссия ООН по торговому праву (ЮНСИТРАЛ);
- Всемирный банк;
- ОЭСР;
- Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД);
- ГАТТ\ВТО.

В мире существует два механизма регулирования международных тендеров:

- ◆ Первым механизмом, установленным в рамках ГАТТ 1947 г. пользуются все развивающиеся страны;
- ◆ Второй механизм, возникший в результате переговоров на Токио-раунде, используется развитыми странами.

Первый механизм

- ◆ Опирается на принцип недискриминации при проведении торгов;
- ◆ Регламентирует организацию международных торгов;
- ◆ Действует в отношении государственных предприятий.

Второй механизм

- ◆ Направлен на развитие конкуренции в мировой торговле;
- ◆ Обеспечение «прозрачности» проведения тендеров;
- ◆ Сокращение государственных расходов при проведении тендеров.

ЮНСИТРАЛ

- ◆ Призвана содействовать согласованию и унификации правовых документов в области международных торгов. В 1993 г. Подготовила Типовой закон о закупках товаров и услуг.

Всемирный банк

- ◆ Целью ВБ является обеспечение эффективности закупок товаров и услуг, финансируемых Всемирным банком.

ОЭСР

- ◆ 1997 г. приняла Конвенцию по борьбе с подкупом иностранных государственных чиновников при совершении международных сделок.

ЮНКТАД

- ◆ В 1980 г. разработан Комплекс согласованных принципов, направленных против злоупотреблений крупными компаниями при проведении международных тендеров.

Электронная торговля.



Электронная коммерция
(торговля) – это торговля
через Интернет, т.е.
использование электронных
систем для обмена
коммерческой информацией,
ее обработки и хранения.

Цели электронной торговли

- ◆ Сокращение затрат за счет повышения операционной эффективности;
- ◆ Удержание клиентов за счет повышения качества и дифференциации обслуживания;
- ◆ Привлечение новых клиентов;
- ◆ Выход на новые рынки.

Основные функции электронной торговли:

Реклама;

Представление товара;

Проведение покупки;

Послепродажное обслуживание;

Налаживание долгосрочных
отношений с клиентом.


Развитие электронной торговли выявило целый ряд вопросов, касающихся налогообложения и таможенных ограничений.

Типовое законодательство 1996 года, разработанное Комиссией ООН по международному торговому праву (ЮНСИТРАЛ) обеспечивает базу международных правил для устранения правовых препятствий для электронной торговли и создает более безопасную правовую среду.

1997 год – принятие Типового закона «Об электронной торговле».

Носит рекомендательный характер и предназначен для использования странами как основы для разработки национального законодательства.


Две точки зрения по поводу
налогообложения электронной
торговли и по поводу ее
тарифного регулирования.

A stylized, dark teal silhouette of a mountain range is positioned in the bottom right corner of the slide, extending from the right edge towards the center.

Американская: заявляют о неприменении в сфере электронной торговли большинства налогов и таможенных тарифов.

Европейская: заявляют о необходимости защиты своего внутреннего рынка через обложение налогами и тарифами товаров, которые реализуются через электронные торговые площадки.

Страны – участницы ВТО
договорились не вводить
таможенные сборы на
международные электронные
операции в сети Интернет.

A stylized, dark teal silhouette of a mountain range is positioned in the bottom right corner of the slide, extending from the right edge towards the center.

- ◆ Свободное от таможенных пошлин **кибернетическое пространство** не означает, что физические товары, заказанные по Интернету, освобождаются от таможенных пошлин и внутренних налогов, лишь электронные передачи данных не подлежат обложению пошлинами при пересечении границы.

Негативные последствия электронной торговли:

Усиление рыночной власти
покупателя;

Снижение барьеров входа в
отрасль;

Интенсификация конкуренции;

Изменение структуры затрат;

Высокая степень риска.

Осуществление внешнеторговых операций.



Схема подготовки сделки

1. Изучение правовой базы ВЭД;
2. Выбор конкретного товара;
3. Подыскание надежных контрагентов в соответствующих странах;
4. Проработка условий сделки;
5. Определение оптимального уровня контрактной цены;

6. Разработка тактики выступления с продажей (закупкой) товара на внешнем рынке;
7. Организация работы по внедрению товара и последующему закреплению на рынке;
8. Проведение переговоров с иностранными контрагентами с целью заключения сделки.

Нормативная база ВЭД включает российские законодательные и иные нормативные документы, международные двусторонние и многосторонние договоры РФ по торговым и экономическим вопросам.

Нормативные документы, содержать положения :

- ◆ *Императивного* характера, не допускающие никаких отступлений от утвержденных правил;
- ◆ *Диспозитивного плана*, когда заинтересованные стороны по взаимной договоренности вправе сами решать, как им действовать, но если какие-то вопросы ими не урегулированы, применяются заранее определенные нормы;
- ◆ *Рекомендательного* характера.


Торговые обычаи

- ◆ Это сложившиеся и устоявшиеся единообразные правила, достаточно известные, общепризнанные и постоянно соблюдаемые в соответствующих областях торговли.

Два фактора для изыскания товара для продажи на экспорт:

1. Знание реальных производственно-сбытовых возможностей отечественного товаропроизводителя;
2. Знание существующего и прогнозируемого спроса за рубежом.

Экспортные товары

- ◆ Не являются дефицитными в стране производителя;
 - ◆ Производятся в количествах, превышающих потребности внутреннего рынка;
 - ◆ С высокой степенью обработки.
- 
- A stylized, layered mountain range graphic in shades of teal and blue, located at the bottom right of the slide.


Импортные товары

- ◆ Совсем не производятся в стране;
- ◆ Имеют более высокое качество, разнообразный ассортимент;
- ◆ Дешевле аналогичных товаров отечественного производителя.

Поиск и выбор иностранных контрагентов

- ◆ Первоочередное внимание на этом этапе подготовки сделки обычно уделяется выбору страны продажи (покупки) товара из возможной группы стран.

Факторы

- ◆ Существующие торгово-политические, социально-экономические, валютно-финансовые условия;
 - ◆ Таможенно-тарифные и технические требования;
 - ◆ Емкость рынка и условия сбыта товара;
 - ◆ Фирменную структуру данного рынка;
 - ◆ Уровень внутренних цен.
- 

При изучении контрагентов:

- ◆ правовой статус компании, реквизиты, подтверждающие регистрацию в торговом реестре страны, юридический адрес и его соответствие реальному адресу;
- ◆ объем торговых оборотов, доля на рынке соответствующих товаров;
- ◆ Финансовое положение фирмы, ее платежеспособность;
- ◆ коммерческая репутация в деловых кругах.

По опубликованным оценкам только 15% иностранных фирм, выходящих на российский рынок, являлись надежными, в то время как 42% приходят к нам «за удачей», но без собственных капиталов, 22% являются банкротами, но скрывают это, и 21% занимаются откровенно криминальным бизнесом.

Информационная карта на фирму

1. *Общая характеристика фирмы;*
2. *Финансово-экономические показатели*
3. *Предложения фирмы (год, товар, количество, сумма);*
4. *Запросы фирмы(год, товар, количество, сумма);*
5. *Товарооборот;*
6. *Деловая характеристика фирмы.*

Дополнительные источники информации


- ◆ Ежегодные отчеты о деятельности фирмы;
- ◆ Периодическая печать;
- ◆ Различные фирменные справочники.

Исходные ориентиры для установления внешнеторговых цен:

1. Собственные суммарные издержки внутри страны;
2. Возможный уровень цены товара на внутреннем рынке с добавлением всех расходов за границей;
3. Ожидаемая прибыль от внешнеторговой операции.

Особенности мировых цен

1. *Отражают соотношение мирового предложения и спроса на товар;*
2. *Не существует однозначной величины мировой цены;*
3. *Высокая подвижность цен на многие товары и услуги;*


4. Разрыв между ценами, публикуемыми в официальных справочниках и ценами реальных сделок;
 5. Трудно определить цены на уникальные виды товаров и услуг;
 6. Мировые цены обязательно определяются в конвертируемой валюте.
- 

Методы анализа и расчета цен

Сравнительный метод
применяется при расчете цен на товары массового производства.

Расчетный метод
применяется для уникальных изделий.

Для выхода на внешний рынок
предприятию необходимо
разработать свою **ценовую**
политику и *стратегию*
ценообразования.

A stylized, dark teal silhouette of a mountain range is positioned in the bottom right corner of the slide, partially overlapping the background.

- ◆ **Ценовая политика** – это комплекс правил, в рамках которых принимается решение об уровне цены
- ◆ **Ценовая стратегия** – набор практических методов, которых целесообразно придерживаться при установлении внешнеторговых цен.


Три группы ценовых стратегий:

- Пионерные, характерна высокая степень самостоятельности, установление более высоких цен, чем у конкурентов;
- Стандартные, цена увеличивается когда спрос на товар относительно велик и уменьшается при ослаблении спроса;
- Адаптационные (приспособительные), предприятие ориентируется на цены конкурентов.

Проработка условий внешнеторговых контрактов



Контракт - это важнейший
внешнеторговый
коммерческий документ,
оформляющий
внешнеторговые сделки
купли-продажи товаров, услуг,
работ и других объектов ВТД




Формы международного контракта:

1. устный договор сторон (в РФ не практикуется);
2. признание, по согласованию сторон, контрактом предшествующей переписки;
3. специальный контракт по рекомендованной форме (унифицированный документ).

Важнейшим универсальным договором в области международного торгового права выступает Венская конвенция ООН 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров». На сегодняшний день 50 стран присоединилось к данному документу.

Конвенция вступила в силу
1 января 1988 г., СССР
присоединился в мае 1990г.
и положения Конвенции
стали для него
юридическими
обязательствами с 1
сентября 1991 года.



Цель Венской конвенции

1. Унификация условий заключаемых сделок международной купли-продажи;
2. Создание единообразного поля для регулирования процессов заключения и исполнения договоров, позволяющего устранить существенные расхождения в национальном законодательстве.

Венская Конвенция регламентирует:

- ◆ Юридическое понятие договора международной купли-продажи товаров;
- ◆ Порядок заключения контрактов между отсутствующими сторонами;
- ◆ Форму контракта;

- ◆ Основное содержание прав и обязанностей продавца и покупателя;
- ◆ Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов.

Характер Конвенции –

1. нормативный, т.е. содержащиеся в ней положения являются нормами права;
2. диспозитивный, т.е. конвенция предоставляет сторонам право исключить ее действие, отступить или изменить ее положения.

Гражданский кодекс РФ

ГК РФ в отличие от Венской конвенции признает международными не только договоры, в которых предприятия сторон находятся в разных странах, но и договоры, заключенные контрагентами из разных стран, предприятия которых находятся на территории одной страны.

Виды контрактов

- ◆ Контракт между присутствующими совершается в их присутствии в момент немедленного согласия одной из сторон на предложение другой стороны;

- ◆ Контракт между отсутствующими, такие контракты требуют введения в их текст оговорок об их действительности;

- ◆ Моментальный контракт – это контракт, совершенный по телефону с обменом подписями по факсимильной связи.

Международные
контракты
подразделяются на
основные и
обеспечивающие;



По продолжительности отношений:

- ◆ Контракты разовые, оформляющие единичную поставку;
- ◆ Контракты с периодической поставкой, предусматривающие регулярные поставки товара;

В зависимости от формы оплаты:

- ◆ Контракты с оплатой в денежной форме;
- ◆ Контракты с оплатой в товарной форме;
- ◆ Контракты с оплатой в смешанной форме.

Применимое право

Система правовых норм
определенного государства,
которые применяются для
регулирования отношений
между участниками договора т.
е. стороны договора должны
определить законодательство
стороны, применимое к
данному договору.

Оформление контракта

В соответствии с «Рекомендациями по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» во внешнеторговом контракте целесообразно указывать:

- ◆ Унифицированный номер контракта, состоящий из трех групп знаков:

ББ/XXXXXXXXXX/XXXXXX,

Где первая группа соответствует коду страны покупателя (продавца) по международному классификатору «Страны мира»;

- ◆ Вторая группа соответствует коду организации покупателя (продавца) в соответствии с Общероссийским классификатором «Предприятия и организации»;
- ◆ Третья группа – порядковый номер документа на уровне организации покупателя (продавца).

Место подписания контракта

- ◆ По сложившейся практике, в случае отсутствия в тексте контракта отдельного условия о применимом праве, будет применяться право по месту совершения сделки, т.е. право той страны, где подписан контракт.

Дата подписания

- ◆ Год и месяц обычно впечатывается в проект контракта заранее, а число ставится в момент подписания контракта. С этой даты контракт имеет юридическую силу.

Преамбула контракта

- ◆ Дается полное юридическое наименование сторон, как они зарегистрированы в торговых реестрах своих стран (точное наименование и реквизиты сторон: адрес, телексы, телефаксы и другие коммуникационные реквизиты).

Контрактные условия

Самостоятельные
разделы контракта.

A stylized, dark teal silhouette of a mountain range is positioned in the bottom right corner of the slide, extending from the right edge towards the center.

Виды контрактных условий

- ◆ Существенные условия. Невыполнение данных условий дает право одной стороне расторгнуть контракт с другой стороной.

- ◆ Несущественные, при неисполнении или ненадлежащем исполнении которых одной стороной другая не имеет права отказаться от принятых обязательств;

Предмет контракта

Данная статья контракта относится к существенным условиям.

Предмет контракта – это вещный предмет и материальные средства, подлежащие продаже.

В данной статье указывается:

- ◆ Наименование и полная характеристика товара;
- ◆ Ассортимент, размеры, модели, страна происхождения;
- ◆ Объем, вес, количество товара.

Спецификация

- ◆ Довольно часто наименование товара, их перечень, количество указываются в приложениях к контракту – спецификациях.

Образец статьи «Предмет контракта»

1.1 Продавец продал, а Покупатель купил на условиях франко-вагон ст. Екатеринбург – сортировочный оборудование в полном соответствии с технической характеристикой и в комплектности согласно Приложению (спецификации) №1 к настоящему Контракту.

Срок и дата поставки товаров

Под сроком поставки товара понимается момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю.

При единовременной поставке устанавливается один срок поставки.

При поставке по частям в контракте указывается график поставки.

Принятые в торговле термины «немедленная поставка», «без задержки», «товар в наличии на месте», «со склада» и другие используются в тех случаях, когда между заключением контракта и его выполнением проходит небольшой срок (две недели).


Образец статьи «Срок поставки»

1.2 Поставка товара, указанного в п. 1.1 настоящего Контракта, будет осуществлена в течение трех месяцев со дня получения авансовой оплаты, согласно пункту (указывается номер соответствующего пункта) настоящего Контракта.

Базисные условия поставки

Базисными называют условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю.

Условия называются **базисными**, потому что они устанавливают основу (базис) цены, по которой будет реализовываться товар.




INCOTERMS-2010

Инкотермс (англ. *Incoterms, International commerce terms*) — международные правила по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли. Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договора международной купли-продажи.

- ◆ Международной торговой палатой впервые были разработаны INCOTERMS в 1936 г. Эти правила, затем неоднократно уточнялись, вносились поправки (в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 гг.), в последний раз в 2010 г., чтобы привести его в соответствие с современной международной практикой.

*Сфера применения Инкотермс
ограничена вопросами,
относящимися к правам и
обязанностям сторон **договора
купли-продажи в отношении
поставки проданных товаров.***



Структура INCOTERMS

Термины (11) сгруппированы по двум группам: «правила для любого вида или видов транспорта» и «правила для морского и внутреннего водного транспорта».

Правила для любого вида транспорта

- ◆ EXW–(франко завод)
- ◆ FCA–(франко перевозчик)
- ◆ CPT–(перевозка оплачена до ...)
- ◆ CIP–(перевозка и страхование оплачены до ...)
- ◆ DAT–(поставка на терминале)
- ◆ DAP–(поставка в месте назначения)
- ◆ DDP–(поставка с оплатой пошлины)

Правила для морского транспорта

- ◆ FAS – (свободно вдоль борта судна)
- ◆ FOB – (свободно на борту судна)
- ◆ CFR – (стоимость и фрахт)
- ◆ CIF – (стоимость, страхование и фрахт).

Разделение ответственности

- ◆ **Группа Е** (от слова EXW – франко завод) охватывает варианты с минимальным объемом ответственности для продавца и максимальным - для покупателя. В этой группе продавец отвечает только за производство товаров, получаемых покупателем на предприятии (или со склада) продавца. Вид транспорта любой.

- ◆ **Группа F** (от слова free) объединяет варианты, для которых характерно отсутствие ответственности у продавца на основном участке транспортировки, т.е. продавец обязуется только доставить товары до перевозчика, указанного покупателем. При этом он не несет ответственности за основную перевозку и оплачивает только часть расходов, требуемых для доставки продукции, только на начальном ее этапе.

- ◆ **Группа С** (от cost — затраты или carnage - перевозка) включает варианты, при которых продавец несет ответственность за заключение контракта с основным перевозчиком и оплату его услуг, но не принимает на себя риск убытков или порчи продукции, а также не оплачивает дополнительные расходы, вызываемые событиями, происшедшими после транспортировки груза или его отправки.

- ◆ **Группа D** (от delivery -доставка) охватывает варианты доставки на условиях INCOTERMS, при которых продавец отвечает за оплату и доставку товаров в страну назначения. Продавец несет ответственность за все затраты и риски, связанные с доставкой товаров в страну назначения.

Основные базисы

EXW -EX WORKS/ФРАНКО ЗАВОД(...с указанием места)

Продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставляет товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (заводе, фабрике, складе и т.п.) без осуществления выполнения таможенных формальностей, необходимых для вывоза, и без погрузки товара на транспортное средство.

***FCA - FREECARRIER/ФРАНКО
ПЕРЕВОЗЧИК (...с указанием места)***

Продавец осуществляет передачу товара, прошедшего таможенную очистку для вывоза указанному покупателем перевозчику, в обусловленном месте.

FAS-FREE ALONGSIDE SHIP/СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА (...с указанием порта отгрузки)

Продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна в согласованном порту отгрузки. По условиям FAS на продавца возлагается обязанность по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара.

FOB-FREE ON BOARD/СВОБОДНО НА БОРТУ (...названный порт отгрузки)

Продавец выполняет поставку с момента перехода товара на борт судна в поименованном порту отгрузки. Согласно термину FOB от продавца требуется выполнение таможенных формальностей, необходимых для вывоза.

CFR-COST AND FREIGHT/СТОИМОСТЬ И ФРАХТ (...согласованный порт назначения

Продавец обязан оплатить все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в согласованный порт назначения, однако риск случайной гибели или случайного повреждения товара, переносятся с продавца на покупателя.

Согласно термину CFR на продавца возлагается выполнение таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара.

CIF-COST, INSURANCE AND FREIGHT/СТОИМОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ И ФРАХТ (...согласованный порт назначения)

Продавец обязан оплатить все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в согласованный порт назначения. Согласно термину CIF продавец также обязан обеспечить морское страхование товара от риска покупателя в связи со случайной гибелью или случайным повреждением товара во время перевозки. Следовательно, продавец заключает договор страхования и выплачивает страховую премию.

CPT-CARRIAGE PAID TO/ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО (...согласованный пункт назначения)

Продавец осуществляет передачу товара перевозчику, а также оплачивает стоимость перевозки, необходимой для доставки товара до согласованного пункта назначения. Это говорит о том, что покупатель несет все риски и дополнительные расходы, возникающие после передачи товара.

CIP-CARRIAGE AND INSURANCE PAID ТО/ПЕРЕВОЗКА И СТРАХОВАНИЕ ОПЛАЧЕНЫ ДО (...согласованный пункт назначения)

Продавец осуществляет передачу товара перевозчику и в дополнение к этому оплачивает стоимость перевозки, необходимой для доставки товара до согласованного пункта назначения. Согласно термину CIP продавец обязан обеспечить страхование товара от риска покупателя в связи со случайной гибелью или случайным повреждением товара во время перевозки.

DAT-DELIVERED AT Terminal/ПОСТАВКА НА терминале (...с указанием места)

Переход расходов и рисков с продавца на покупателя осуществляется в момент выгрузки товара на определенном сторонами договора терминале. Под терминалом понимается причал в морском порту, контейнерный терминал, грузовой двор, грузовой авиатерминал.

DAP-DELIVERED AT PLACE/ПОСТАВКА в месте назначения (...с указанием порта назначения)

Продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента прибытия транспортного средства в согласованный пункт назначения и подготовки его к разгрузке.

DDP-DELIVERED DUTY PAID/ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИН

Продавец считается выполнившим свои обязанности с момента предоставления покупателю товара, очищенного от таможенных пошлин, необходимых для ввоза, и неразгруженным с перевозочного средства, прибывшего в согласованный пункт назначения.

Качество товара

- ◆ Качество – совокупность свойств, обуславливающих способность удовлетворять определенные потребности, связанные с назначением продукции.

Согласно ст. 35 Венской конвенции товар считается не соответствующим договору, если:

- ◆ Не пригоден для тех целей, для которых обычно используется;
- ◆ Не пригоден для любых иных целей;
- ◆ Не обладает качеством представленного образца.

Методы определения качества товара

- ◆ Предварительный осмотр (проверка) товара клиентом перед подписанием контракта;
- ◆ Точное описание товара (это касается оборудования или продукции, производимой по заказу);

- ◆ Подтверждение клиентом образца;
- ◆ Ссылки на промышленные стандарты;
- ◆ Метод на условиях «Тель-Кель» – предполагает отсутствие требований к качеству товара , лишь бы товар отвечал своему наименованию;

- ◆ Метод по выходу готового продукта – используется в торговле сырьем, качество которого определяется через объем готового продукта, который можно изготовить из единицы данного сырья;
- ◆ Метод по принятому качеству – качество должно соответствовать среднему качеству, принятому в торговом обороте.

Образец статьи «Качество товара»

- ◆ **Вариант 1.** Качество поставляемого товара должно соответствовать установленным в РФ государственным стандартам.
- ◆ **Вариант 2.** Качество товара подтверждается сертификатом качества страны изготовителя, полученным в соответствии с действующим законодательством РФ.

- ◆ Несоответствие российских стандартов международным, является одной из главных причин низкой конкурентоспособности российской продукции. Количество регулирующих документов насчитывает 25000 национальных стандартов, при этом уровень гармонизации национальных и международных стандартов составил в 2008г. 40% в 2010г. 42%.

- ◆ Для значительной части продукции российских производителей несоответствие международным стандартам является непреодолимым препятствием для выхода на зарубежные рынки, особенно для самолетостроения, автомобилестроения и фармацевтики.

Цена и общая сумма контракта

Цена поставляемого товара – существенное условие договора международной купли-продажи товаров, но тем не менее если стороны не включили условие о цене товара контракт не теряет своей юридической силы.

Элементы статьи «Цена и общая сумма контракта»

- ◆ Единица измерения, за которую устанавливается цена;
- ◆ Базис цены;
- ◆ Валюта цены;
- ◆ Способ определения и фиксации цены;
- ◆ Уровень цены.

Выбор **единицы измерения** товара зависит от характера товара и от практики, сложившейся во внешней торговле. Единица измерения и общее количество товара могут быть указаны в приложении к контракту в случае, если поставляется товар нескольких наименований.

Виды контрактных цен:



По степени определенности:

- ◆ Определенные – понимается прямое установление цены в виде твердой суммы;
- ◆ Определяемые – понимается косвенная ссылка на условия исчисления цены к моменту платежа.

По способу фиксации

- ◆ Твердая цена – устанавливается в момент подписания контракта, она не подлежит изменению в течение всего срока его действия;
- ◆ Периодически твердые цены – в момент подписания контракта цены не фиксируются, а определяются, например, перед поставкой каждой партии, в начале года и т.д.;

- ◆ Подвижная цена – это зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится;

- ◆ Скользящая цена – это цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происходящих в период исполнения контракта. Эта цена применяется в контрактах на товары длительного цикла изготовления.

Образец статьи «Цена и общая сумма контракта»

- ◆ 2.1 Цена товара, указанного в п.1.1 настоящего Контракта, составляет (сумма прописью, денежные единицы) за единицу.
- ◆ 2.2 Общая стоимость проданного по настоящему Контракту товара составляет (сумма прописью, денежные единицы).

Условия платежа

- ◆ Валюта платежа;
- ◆ Оговорки, направленные на уменьшение валютного риска (валютные оговорки);
- ◆ Способ платежа;
- ◆ Формы расчетов;
- ◆ Место платежа.

Валютная оговорка

Условие контракта, фиксирующее курс одной валюты относительно другой во избежание потерь от девальвации или ревальвации.

- ◆ С точки зрения валютного риска интересы сторон не совпадают – экспортер стремится зафиксировать цену в относительно устойчивой валюте, а импортер наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подверженной обесцениванию.

Основные способы платежа

- ◆ Наличный платеж – полная или частичная оплата товара до срока или в момент перехода товара либо товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя;

- ◆ Платеж с авансом – предусматривает выплату согласованных в контракте сумм до передачи товара в распоряжение покупателя. Авансовый платеж выполняет двойную функцию: как форма кредитования покупателем продавца; как средство обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту;

- ◆ Платеж в кредит - предусматривает расчет на основе предоставления продавцом покупателю кредита. Фирменные кредиты предоставляются в двух формах:
 - ◆ Товарной – путем отсрочки или рассрочки платежа;
 - ◆ Денежной форме.

Формы платежа

- ◆ Аккредитивная форма расчета предусматривает обязательства покупателя открыть к установленному в контракте сроку, в определенном банке – эмитенте аккредитив (расчетный счет) в пользу продавца на оговоренную сумму.

Аккредитив


- ◆ Аккредитив – это обязательство банка перевести на счет продавца деньги против предоставления им согласованного с покупателем комплекта документов, подтверждающих поставку товара в соответствии с условиями контракта.

Более надежным для
продавца является
безотзывной аккредитив,
это когда банк эмитент дает
гарантию, что аккредитив
не будет отозван
приказодателем
(покупателем).

Схема аккредитивной формы расчета

1. Экспортер производит поставку товара, передает комплект платежных документов (КПД) в свой уполномоченный банк, который проверяет состав КПД и пересылает их банку эмитенту для оплаты.

2. Банк – эмитент,
убедившись в правильности
КПД и выполнении
обязательств экспортером,
осуществляет платеж с
аккредитива.

A stylized silhouette of a mountain range in shades of teal, located in the bottom right corner of the slide.

Аккредитивная форма расчетов удобна для экспортера, т.к. гарантирует платежи, но более дорогая чем другие формы расчета.

Инкассо

- ◆ Инкассовая форма расчетов выгодна импортеру, поскольку не требует до получения товара изымать сумму из оборотных средств компании.

Схема инкассо

1. Экспортер осуществляет поставку товара и передает в свой банк КПД, оформленных в соответствии с условиями контракта;
2. Банк экспортера проверяет правильность оформления КПД и пересылает их инкассирующему банку в стране импортера;

3. Банк импортера извещает покупателя и передает ему КПД против уплаты указанной в инкассовом поручении суммы;
4. Банк импортера извещает банк экспортера о зачислении соответствующей суммы на счет банка экспортера;
5. Банк экспортера сообщает клиенту о зачислении средств на его счет.

Открытый счет

- ◆ Платеж по открытому счету предполагает предоставление экспортером товарораспорядительных документов, минуя банк, и зачисление импортером причитающихся экспортеру сумм платежа на открытый счет в сроки, установленные в контракте.

Перевод

- ◆ Форма расчетов путем телеграфных и почтовых переводов применяется в случаях, когда предоставление валюты не связывается с каким-либо дополнительным условием (как правило, используется при уплате долгов по займам и кредитам).

Чек

- ◆ Это ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю.

Вексель

- ◆ Письменное долговое обязательство установленной законом формы, выдаваемое заемщиком – векселедателем кредитору – векселедержателю, предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы, указанной в векселе.

Упаковка и маркировка

Если в контракте нет особых указаний относительно упаковки товара, продавец должен отгрузить товар в упаковке, применяемой обычно для экспортных товаров в стране продавца и обеспечивающей сохранность груза.

Способы оплаты упаковки


- ◆ Включение цены упаковки в цену товара;
- ◆ Определение цены упаковки в процентах от цены товара;
- ◆ Определение цены упаковки отдельно от цены товара.


Маркировка

Это необходимые надписи, изображения и условные обозначения, помещаемые на упаковке.

Маркировка дает
ВОЗМОЖНОСТЬ
индивидуализировать товар.

Маркировка содержит следующую информацию:

- Наименование отправителя;
 - Наименование производителя;
 - Наименование получателя;
 - Номер контракта;
- 

- Общее количество единиц/мест груза;
 - Место назначения – страна, порт;
 - Страну происхождения;
 - Точные габариты, весовые показатели;
 - Инструкции по погрузке и выгрузке.
- 

Образец статьи «Упаковка и маркировка товара»

1. Упаковка поставляемого товара должна соответствовать установленным стандартам и гарантировать при должном обращении с товаром его сохранность во время транспортировки.

2. На каждый ящик (контейнер, мешок и т.п.) должна быть нанесена следующая маркировка: наименование пункта назначения, адрес получателя товара – Покупателя, наименование и адрес Продавца с указанием страны отправителя товара, номер места, вес брутто, вес нетто и другие реквизиты.

Ответственность за нарушение контракта. Санкции.

- ◆ **Нарушением контракта** признается неисполнение обязательств либо ненадлежащее его исполнение. При этом возникает ответственность нарушившей стороны, которая обязана возместить другой стороне весь **ущерб**, связанный с неисполнением контрактных обязательств.

Ответственность за неисполнение обязательства по контракту выражается в уплате определенной денежной суммы.

- ◆ Неустойка, штраф – наиболее распространенное средство обеспечения выполнения обязательств по контракту.

- ◆ Уплата неустойки не зависит от того, потерпел ли контрагент фактический ущерб. Потерпевшая сторона не должна доказывать наличие убытков, причиненных нарушением условий контракта. При этом действует **общее правило**: уплата неустойки не освобождает нарушившую сторону от исполнения обязательств.

Образец статьи « Санкции»

В случае, если Продавец не поставит товар в установленный настоящим Контрактом срок по причине, за которую несет ответственность, он оплатит Покупателю штраф.

Штраф начисляется начиная с первого дня по истечении установленного срока в размере 2% от стоимости не поставленного товара.

Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор.

- ◆ В ходе исполнения контракта могут наступить определенные чрезвычайные обстоятельства (непредвиденные или форс-мажорные), препятствующие надлежащему исполнению обязательств.

Принципы определения непреодолимой силы:

- ◆ Объективный и абсолютный характер обстоятельств;
- ◆ Юридический форс-мажор – решение высших государственных органов, запрет импорта или экспорта и др.

В международной торговле применяется форма форс-мажорной оговорки, предусматривающая две стадии в последствиях наступления форс-мажора.

- ◆ На первой стадии на определенный период, продлевается срок исполнения контракта.
- ◆ Если по истечении этого периода событие форс-мажора продолжает действовать, каждая из сторон имеет право расторгнуть контракт.

Арбитраж

- ◆ В контракте должен быть установлен порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами и не могут быть урегулированы путем переговоров.

Арбитражная оговорка должна содержать несколько компонентов:

- ◆ определение круга споров, которые подлежат рассмотрению в Арбитражном суде;
- ◆ указание на то, какой именно суд компетентен рассматривать спор.

Пример статьи «Арбитраж»

- ◆ Любой спор, разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта, касающиеся его действительности, подлежат разрешению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации согласно его Регламенту.


Завершающие статьи контракта

- ◆ Условие о языке контракта;
- ◆ Вступление контракта в силу;
- ◆ Изменения и дополнения контракта.

Основные понятия в системе таможенно- тарифного регулирования в РФ.




Таможенно-тарифное
регулирование является
одним из методов
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
регулирования внешней
торговли.

A stylized silhouette of a mountain range is located in the bottom right corner of the slide. The mountains are rendered in a dark teal color, matching the background, and have a jagged, layered appearance.

«Под таможенно–тарифным регулированием понимается метод государственного регулирования внешней торговли, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин» ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»

Части (инструменты) ТТР

- ◆ Экспортные и импортные тарифы и пошлины;
 - ◆ Порядок исчисления и подтверждения таможенной стоимости и страны происхождения товара;
 - ◆ Режим преференций;
 - ◆ Таможенные режимы.
- 

Таможенный тариф


- ◆ Сведенные воедино ставки таможенных пошлин называются таможенным тарифом.

Правовая база

- ◆ Таможенный кодекс РФ;
- ◆ Закон РФ «О таможенном тарифе»;
- ◆ Закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»;
- ◆ Закон РФ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров»

Цели таможенного тарифа

- ◆ Рационализация товарной структуры ввоза товаров в РФ;
- ◆ Поддержание эффективного соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов;

- ◆ Защита экономики РФ от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
 - ◆ Обеспечение условий для эффективной интеграции РФ в мировую экономику;
 - ◆ Создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства.
- 

Элементы таможенного тарифа

- ◆ Код товара по ТН ВЭД РФ;
- ◆ Наименование товара;
- ◆ Дополнительные единицы измерения;
- ◆ Ставка таможенной пошлины.

Импортный тариф

- ◆ Импортный таможенный тариф в России применяется с 1992 года и с января 2001 г. унифицирован до четырех основных таможенных ставок – 5,10,15,20%.

Экспортный тариф

- ◆ Экспортные таможенные тарифы введены в российскую внешнеторговую практику в 1991 г. и применялись до 1 июля 1996 г. С 1 января 1999 г. экспортные тарифы вновь введены Правительством РФ и применяются по настоящее время.

Таможенная пошлина

- ◆ Это обязательный взнос, взимаемый таможенными органами РФ при ввозе или вывозе товара с таможенной территории РФ.

Величину ставок таможенных пошлин определяет правительство РФ.

Виды таможенных пошлин

- ◆ Ввозные (импортные) пошлины;
- ◆ Вывозные (экспортные) пошлины;
- ◆ Сезонные – мера оперативного регулирования экспортных и импортных операций;
- ◆ Особые: специальные, антидемпинговые, компенсационные.

Специальная пошлина

- ◆ Это мера по ограничению возросшего импорта на таможенную территорию РФ.
- ◆ Предварительная специальная пошлина взимается до получения результатов расследования и может действовать до 200 дней.

Антидемпинговая пошлина

- ◆ Это мера по противодействию демпинговому импорту. Под демпинговым импортом понимается импорт товара на территорию РФ по цене ниже нормальной стоимости такого товара.

- ◆ Предварительная антидемпинговая пошлина используется в целях предотвращения ущерба отрасли российской экономики, причиняемого демпинговым импортом.

Компенсационная пошлина

- ◆ Это мера по нейтрализации воздействия специфической субсидии иностранного государства на отрасль российской экономики.
- ◆ Специфическая субсидия это субсидия, доступ к которой ограничен и которая предоставляется конкретному производителю.

Функции таможенных пошлин

- ◆ Стабилизирующая: выравнивает условия конкуренции;
- ◆ Протекционистская: ограничивает допуск импортных товаров;
- ◆ Стимулирующая: создает более широкие возможности для импорта.

Ставки таможенных пошлин

- ◆ Устанавливаются Правительством РФ, являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу, видов сделок и других факторов.

Виды ставок пошлин

- ◆ Адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
$$ТПа = ТС \times СТПа / 100\%$$
- ◆ Специфические, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров;
$$ТПс = КТ \times СТПс \times ОКевро / ОКвк$$

- ◆ Комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.
- ◆ 1. расчет ТП по адвалорной ставке;
- ◆ 2. расчет ТП по специфической ставке;
- ◆ 3. сравниваются величины ТП и наибольшая из этих величин подлежит оплате.

- ◆ Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – яблочное пюре код товара по ТН ВЭД России 2007995500.
Таможенная стоимость товара – 2000 долларов. Ставка ввозной таможенной пошлины – 10%.
Исчислите ввозную таможенную пошлину.

- ◆ Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – вода минеральная. Код товара – 2202100000, таможенная стоимость товара – 1500 долларов. Ставка ввозной таможенной пошлины – 15%, но не менее 0,03 евро за литр. Количество товара 1000литров. Курс валют: 1 дол. – 33 рубля, 1 евро – 44 рубля. Исчислите ввозную комбинированную таможенную пошлину

- ◆ Ставки ввозных таможенных пошлин применяются дифференцированно в зависимости от страны происхождения товара – страна, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке.

- ◆ В отношении товаров, происходящих из государств, которым РФ предоставляет режим наибольшего благоприятствования (РНБ) применяются ставки ввозных пошлин, установленные Правительством РФ – базовые ставки;

- ◆ В отношении товаров, происходящих из государств, которым не предоставляется РНБ, либо страна происхождения которых не установлена, применяются ставки ввозных пошлин, установленные Правительством РФ (базовые ставки), увеличенные в 2 раза;

- ◆ В отношении товаров, происходящих из развивающихся стран, применяются ставки ввозных пошлин, установленные Правительством РФ (базовые ставки), уменьшенные на 25%;

- ◆ В отношении товаров, происходящих из наименее развитых стран, применяется полное освобождение от уплаты ввозной таможенной пошлины;

- ◆ В отношении товаров, происходящих и ввозимых из государств – участниц СНГ, в соответствии с двухсторонними соглашениями о свободной торговле ввозные пошлины не взимаются.


Система таможенных преференций

- ◆ Под тарифной преференцией понимается предоставляемая на условиях взаимности или в одностороннем порядке льгота в отношении товара перемещаемого через таможенную границу РФ.

Виды таможенных преференций

- ◆ Возврат ранее уплаченной таможенной пошлины;
- ◆ Освобождение от уплаты пошлины;
- ◆ Снижение ставки пошлины;
- ◆ Установление тарифных квот на преференциальный ввоз товара.

От уплаты таможенной пошлины освобождаются:

- ◆ Транспортные средства осуществляющие международные перевозки;
 - ◆ Продукция морского промысла российских судов, ввозимая на таможенную территорию РФ;
 - ◆ Валюта РФ, иностранная валюта, а также ценные бумаги;
- 

- ◆ Товары, ввозимые или вывозимые для официального или личного пользования представителями иностранных государств;
- ◆ Товары, ввозимые на территорию РФ в качестве вклада в уставные фонды предприятий с иностранными инвестициями;
- ◆ Гуманитарная помощь;
- ◆ Товары, подлежащие обращению в собственность государства.

Понятие и определение таможенной стоимости ВВОЗИМЫХ И ВЫВОЗИМЫХ ТОВАРОВ.



Таможенная стоимость ввозимых товаров используется для расчета

- ◆ Таможенной пошлины по адвалорной ставке;
- ◆ НДС и акциза;
- ◆ Для определения таможенных сборов.


Таможенная стоимость ВВОЗИМЫХ ТОВАРОВ

- ◆ Представляет собой совокупность затрат, связанных с приобретением товаров и их доставкой до места ввоза на таможенную территорию РФ.

Затраты по приобретению

- ◆ Комиссионные и брокерские услуги;
- ◆ Стоимость контейнеров, тары и упаковки;
- ◆ Лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности;
- ◆ Доходы продавца от перепродаж товаров.

Затраты по доставке товаров

- ◆ Стоимость транспортировки (фрахт);
 - ◆ Расходы по погрузке, выгрузке, перегрузке и перевалке товаров;
 - ◆ Страховые суммы.
- 

- ◆ Таможенная стоимость **ВЫВОЗИМЫХ** товаров - это цена фактически уплаченная или подлежащая уплате при продаже товаров на экспорт.

Методы определения таможенной стоимости

- ◆ По цене сделки с ввозимыми товарами (основной метод);
- ◆ По цене сделки с идентичными товарами;
- ◆ По цене сделки с однородными товарами;
- ◆ Вычитания стоимости;
- ◆ Сложения стоимости;
- ◆ Резервный метод.

Метод по цене сделки с ввозимыми товарами

- ◆ В данном случае таможенная стоимость складывается из цены сделки, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимый товар.

Метод по цене сделки с идентичными товарами

- ◆ Данный метод используется при оценке товаров, одинаковых во всех отношениях с оцениваемыми товарами. В качестве критериев такой аналогии применяются физические характеристики товара, качество и репутация на рынке, страна происхождения, производитель.

Метод по цене сделки с однородными товарами

- ◆ Данный метод может быть использован, когда в качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена сделки по товарам, однородным с ввозимыми.

- ◆ Однородными признаются товары, которые не являются одинаковыми во всех отношениях, обладают сходными характеристиками и состоят из схожих компонентов и это позволяет им быть коммерчески взаимозаменяемыми.

Критерии однородности товаров

- ◆ Качество;
- ◆ Наличие товарного знака;
- ◆ Репутация на рынке;
- ◆ Страна происхождения;
- ◆ Производитель.

Метод на основе вычитания СТОИМОСТИ

- ◆ За основу в данном случае принимается цена единицы товара, по которой оцениваемые, идентичные или однородные товары продаются наибольшей партией на территории РФ. Срок реализации не должен превышать 90 дней с даты ввоза оцениваемых товаров.

Из цены вычитаются:

- ◆ Расходы на выплату комиссионных вознаграждений;
- ◆ Надбавки на прибыль;
- ◆ Общие расходы в связи с продажей в РФ ввозимых товаров того же вида;
- ◆ Сумма импортных таможенных пошлин.

Метод на основе сложения стоимости

Это метод, при котором для определения таможенной стоимости принимается цена товара, включающая:

- ◆ Стоимость издержек, понесенных изготовителем;
- ◆ Общие затраты, характерные для продажи в РФ из страны вывоза товаров;
- ◆ Прибыль, обычно получаемую экспортером в результате поставки в РФ таких товаров.

Резервный метод

- ◆ Означает определение таможенной стоимости с учетом мировой практики. Он используется, когда с помощью предыдущих методов таможенную стоимость определить невозможно.

Влияние интеграционных
процессов на таможенно-
тарифное регулирование
внешнеторговых
отношений России.



Формы МЭИ

1. **Зона свободной торговли.**
Предполагает постепенное снижение и последующую отмену таможенных пошлин во взаимной торговле товарами.
2. **Таможенный союз.**
Предполагает беспошлинную взаимную торговлю и единый внешнеторговый тариф.

3. Единый рынок.

Предусматривает свободное движение товаров и факторов производства, создание наднациональных органов управления;

4. Экономический и валютный союз.

Осуществляется единая экономическая, финансовая и валютная политика, единое гражданство, политический союз.

- ◆ 1995 г. соглашение о Таможенном союзе России, Белоруссии, Казахстана;
- ◆ 1996г. присоединилась Киргизия;
- ◆ 1999г. присоединился Таджикистан;
- ◆ Цель – обеспечить социально-экономический прогресс стран-участниц путем устранения препятствий для свободного экономического взаимодействия.

Этапы

1. Предполагалось полностью отменить тарифные и количественные ограничения, установить единый торговый режим, общие таможенные тарифы;
2. Намечалось объединить таможенные территории с перенесением таможенного контроля на внешние границы.

Промежуточные результаты

- ◆ Отменен таможенный контроль на границе с Белоруссией;
- ◆ Введен упрощенный порядок контроля на российско-казахстанской границе;
- ◆ Ликвидированы тарифные ограничения во взаимной торговле;
- ◆ Унификация импортных тарифов.

Трудности

- ◆ Кризис 1998г.;
- ◆ В 2000г. РФ восстановила таможенный контроль и оформление товаров из Белоруссии;
- ◆ В 2000г Белоруссия ввела таможенное оформление товаров, ввозимых через территорию РФ;
- ◆ В 2001г. РФ восстановила полноценную таможенную границу с Казахстаном.

Новый этап

- ◆ В 2000г. в Астане подписан Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) в соответствии с которым таможенный союз был преобразован в международную экономическую организацию.

Основные аспекты договора

- ◆ Цель – формирование единого экономического пространства в Евразии.
- ◆ Институциональная структура;
- ◆ Механизм принятия решений;
- ◆ Механизм финансирования;
- ◆ Механизм правоспособности.

- ◆ Несмотря на принимаемые документы и решения, направленные на формирование таможенного союза к середине 2000-х годов страны-участницы Сообщества мало продвинулись по этому пути.

- ◆ Саммит стран-участниц ЕврАзЭС в 2006г. обозначил в качестве наиболее реалистичного вариант создания таможенного союза в рамках трех государств с последующим постепенным расширением его состава.


Проблемы

- ◆ Низкая доля взаимной торговли и инвестиций;
- ◆ Доминирование во взаимной торговле продукции первичного сектора и металлов;
- ◆ Низкая интенсивность взаимодействия между Белоруссией и Казахстаном;
- ◆ Внутренний рынок РФ слабо выполняет свою интегрирующую функцию.

Современный этап

- ◆ С 1 января 2010г. Таможенный союз заработал.
- ◆ Введены единые тарифное и нетарифное регулирование;
- ◆ Введен в действие Единый таможенный тариф, а также механизмы применения тарифных квот, система преференций;

Положительные аспекты

- ◆ В результате усиления конкуренции цены снижаются;
 - ◆ Снижение транзакционных издержек ведения бизнеса;
 - ◆ Создание новой транспортно-логистической инфраструктуры;
 - ◆ Совершенствование таможенного регулирования.
- 

Отрицательные аспекты

- ◆ Расхождения в национальных законодательствах;
- ◆ Неудовлетворительное выполнение принимаемых решений;
- ◆ Пробелы связанные с сертификацией товаров;
- ◆ Усиление бюрократической составляющей таможенного оформления товаров.

Единое экономическое пространство

- ◆ План действий по формированию ЕЭП утвержден решением в 2009 г.
- ◆ Первый пакет документов введен в действие с 1 июля 2011 г.
- ◆ Второй пакет – начнет действовать с 1 января 2012 г. – это будет означать завершение формирования ЕЭП.

Основные блоки документов

- ◆ Соглашения, по реализации «четырех свобод»;
- ◆ Соглашения по унификации правил конкуренции и норм хозяйственного регулирования;
- ◆ Согласование макроэкономической и валютной политики;
- ◆ Создание единых правил функционирования отраслевых рынков.

Методы нетарифного регулирования в системе таможенного дела



Точки зрения

- ◆ ГАТТ\ВТО официально ставят задачу максимально возможного упразднения нетарифных мер регулирования внешней торговли и перехода к регулированию исключительно тарифными методами.

- ◆ Все страны мира используют различные формы нетарифного регулирования внешней торговли и есть узаконенные меры международной торговой системой меры нетарифного регулирования.

- ◆ Нетарифные ограничения (НТО) импортных операций – это комплекс мер ограничительно - запретительного характера, препятствующих проникновению иностранных товаров на внутренние рынки.

Классификация нетарифных ограничений

- ◆ Паратарифные (сверхтарифные) меры;
- ◆ Меры контроля над ценами;
- ◆ Финансовые меры;
- ◆ Меры количественного контроля;
- ◆ Монополистические меры;
- ◆ Технические меры.

Паратарифные меры

- ◆ Это платежи и сборы, взимаемые с товара, пересекающего таможенную границу, которые увеличивают стоимость ввозимого товара на дополнительную величину помимо таможенной пошлины.

В данный вид НТО входят:

- ◆ Таможенные доплаты – это дополнительные налоги, добавочные пошлины;
- ◆ Дополнительные сборы – это платежи, которые предназначены для финансирования определенных видов деятельности, связанных с внешней торговлей (гербовый сбор, портовые сборы, статистический налог).

- ◆ **Внутренние (уравнительные) налоги и сборы**, которые эквивалентны косвенным налогам и сборам, взимаемым с отечественных товаров в стране импорта (НДС, акцизы, эмиссионные и административные сборы);
- ◆ **Декретированная таможенная оценка**- административное установление таможенной стоимости.

Методы контроля над ценами

Вводятся с целью поддержания или стабилизации внутренних цен, для предотвращения ущерба.

- ◆ **Административное фиксирование цен** – устанавливаются верхние и нижние пределы цен, официальные цены, базовые цены импорта;

- ◆ «Добровольное» ограничение экспортных цен – это ограничительное соглашение, в соответствии с которым экспортер соглашается поддерживать цену на свои товары не ниже определенного уровня;

- ◆ **Скользящие сборы** – дополнительные платежи, предназначенные для выравнивания рыночных цен на импортируемые сельскохозяйственные продукты для сближения их с внутренними ценами;

Финансовые меры

Относятся мероприятия, регулирующие доступ импортера к иностранной валюте, цену валюты для них, условия платежа.

- ◆ Множественные валютные курсы – это механизм с помощью которого устанавливаются разные курсы для различных категорий товаров;

- ◆ **Официальное ограничения на накопление валюты** – предполагает получение различных разрешений для проведения валютных операций.

Меры количественного контроля

- ◆ Заключаются в **квотировании** (количественные ограничения по физическому объему или по стоимости) и **лицензировании** (требование получения специальных разрешений при поставках определенных товаров) импортных и экспортных операций.

Виды квот

- ◆ **Индивидуальные квоты** – предполагают распределение общего количества разрешенных к импорту товаров по странам – поставщикам;

- ◆ **Тарифные квоты** разрешают импорт в определенном объеме при более благоприятном режиме таможенного обложения, а для импорта сверх этого объема устанавливается менее благоприятный режим;
- ◆ **Сезонные квоты** устанавливаются на определенное время года;

- ◆ **Глобальные квоты**

устанавливают размер общего импорта какого-либо товара на определенный срок без распределения его между странами- поставщиками;

- ◆ **Процентные квоты**

устанавливаются в процентах от величины экспорта.

Запрет на импорт товара

- ◆ Может вводиться полностью и без всяких исключений;
- ◆ Возможны временные и сезонные запреты;
- ◆ Возможны запреты на импорт и экспорт из определенной страны (эмбарго);
- ◆ Открытая форма запретов.

Соглашения об ограничении экспорта

- ◆ Представляют собой результат компромисса, когда экспортер соглашается ограничить свой экспорт «добровольно», чтобы избежать принудительных мер со стороны импортера.

Монополистические меры

- ◆ Регулирующие мероприятия, которые предоставляют исключительные права определенной группе хозяйствующих субъектов.

Виды монополистических мер

- ◆ Государственная монополия на импорт определенных товаров;
- ◆ Принудительное обслуживание национальными предприятиями – в определенных случаях хозяйствующие субъекты имеют право пользоваться только услугами национальных страховых и транспортных компаний.

Технические меры

- ◆ Основаны на контроле качества, безопасности или характеристик товара, включая применяемые административные условия.

Виды технических мер

- ◆ Техническое регулирование – нормы, которые прямо или косвенно устанавливают технические требования к продукту: санитарные нормы, фитосанитарные, ветеринарные.

- ◆ **Предотгрузочная инспекция** – заключается в принудительном контроле качества, количества и цены товаров до их отгрузки из страны – экспортера;
- ◆ **Специальные таможенные формальности** – требования предоставлять более подробную информацию в таможенной декларации.

- ◆ **Барьеры нетарифного характера** играют неодинаковую роль в системе торгового регулирования разных стран, нередко они выступают в **замаскированном** виде. В отличие от тарифных ограничений, устанавливаемых правительствами, НТО могут вводиться решениями различных органов власти т.е. действуют на самых различных уровнях.

В десятилетнем контракте между канадской фирмой, производящей подшипники, и арабским машиностроительным заводом было согласовано количество подшипников, ежегодно поставляемых изготовителем заказчику по требованию последнего. Шесть лет требования поступали без перебоев, а на седьмой год заказ из арабской страны в Канаду не поступил. Первой реакцией канадцев было: «Это нарушение договора!»

Поездка к заказчику ещё больше усилила их недоумение. Оказалось, что арабы разорвали контракт потому, что представитель канадской фирмы, подписавший договор шесть лет назад, уволился из компании. Более того, выяснилось, что все подшипники, поступившие из Канады, лежат на складе, и ни один из них за шесть лет ни разу не использовался. Арабы соблюдали договор, чтобы не подвести канадца, подписавшего контракт.