

**Опорный конспект по курсу
«Организация внешнеэкономической
деятельности на предприятии»**

Тема 1. Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических связей.

Выход фирмы на внешний рынок (маркетинговые исследования)

Тема 2. Организация и управление ВЭД на предприятии. Формы организации ВЭД.

Тема 3. Подготовка внешнеторговых сделок. Торговые партнеры на зарубежных рынках.

Тема 4. Внешнеторговый контракт (договор международной купли-продажи товаров).

Тема 5. Внешнеторговые операции и техника их осуществления

Тема 6. Международные арендные сделки

Тема 7. Организация международных торгово-посреднических операций

Тема 8. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности

Тема 9. Качество во внешнеэкономической деятельности

Тема 10. Эффективность внешнеэкономических сделок

Тема 11. Страхование во внешнеэкономической деятельности

Тема 12. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

Тема 1. Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических связей.

Выход фирмы на внешний рынок (маркетинговые исследования)

Внеэкономическая деятельность – это процесс реализации внешнеэкономических связей путем осуществления торгового обмена, совместного предпринимательства, оказания услуг, различных форм экономического и научно-технического сотрудничества, проведения валютных и финансово-кредитных операций.

К ряду других общих факторов развития внешнеэкономической деятельности относятся:

1. Неравномерность экономического развития различных стран мира. Каждая страна имеет собственную структуру отраслей, свой уровень развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, сферы обслуживания, свою специализацию в экономике.

Специализация промышленного или сельскохозяйственного производства дает сильный толчок развитию внешней торговли, что очень актуально для небольших по территории и численности населения развитых капиталистических стран: Голландии, Норвегии, Бельгии, Финляндии и др. Эти страны имеют долю экспорта в валовом национальном продукте около 50% и, примерно такая же доля импортируется.

2. Различие в людских, сырьевых, финансовых ресурсах. Ежегодно в мире в поисках работы перемещается 25 млн. человек. Имеются страны с избыточными трудовыми ресурсами: Индия, Китай, Бангладеш, Пакистан, Нигерия и другие. А также есть регионы: Западная Европа, США, Ближний Восток, Южная Америка, которые нуждаются в притоке рабочих рук. Поэтому перемещение работников из страны в страну, регулируемое Международной организацией труда, процесс объективно необходимый, способствующий развитию внешнеэкономической деятельности.

Большое разнообразие сырьевых ресурсов, основную долю которых составляют полезные ископаемые, объективно способствует установлению торговых отношений между странами мира.

Установлению внешнеэкономических связей между государствами способствует возможность некоторых стран мира – Японии, Сингапура, Гонконга, Панамы, Бахрейна и др. – выделять средства для кредитования фирм, предприятий, банков, расположенных в различных странах.

3. Характер политических отношений. Укреплению внешнеэкономической деятельности способствует наличие дружественных политических отношений между странами. И, наоборот, политическая конфронтация резко снижает внешнеторговый оборот, вплоть до разрыва экономических связей.

4. Различный уровень научно-технического развития. Формированию внешнеэкономической деятельности способствует обмен между странами студентами, стажерами, научными сотрудниками, преподавателями; проведение совместных исследований, экспериментов; участие в геологических и археологических экспедициях; выполнение контрактов по проведению проектных, научно-исследовательских и конструкторских работ.

5. Особенности географического положения, природных и климатических условий.

К результатам развития внешнеэкономической деятельности в мировой экономике можно отнести:

- дальнейшее углубление международного разделения труда;
- экономию общественного труда в странах, активно осуществляющих внешнюю торговлю, совместное предпринимательство и участие в других формах внешнеэкономических связей;
- интенсивный и рациональный обмен результатами труда;
- дальнейшее укрепление политических, научных, технических, культурных и других связей;
- увеличение числа стран мира, создающих рыночную экономику;
- успешное функционирование транснациональных корпораций и концернов;
- расширение круга стран, достигших полной конвертируемости их валют.

Сущность внешнеэкономического комплекса страны

Внеэкономический комплекс страны – это совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий, фирм, кооперативов, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары и осуществляющих другие формы внешнеэкономических связей.

Внеэкономический комплекс состоит из двух основных частей, включающих:

1. Фирмы, предприятия, чья производственная деятельность направлена на производство экспортной продукции и услуг, а также фирмы, предприятия, являющиеся потребителями импорта.
2. Фирмы, предприятия, занятые поставками товаров зарубежным потребителям, а также поступлением продукции, производимой за рубежом.

Современный этап развития комплекса заключается в установлении прямого, устойчивого и долгосрочного соединения производственного и внешнеэкономического видов деятельности и преобразовании комплекса в динамичную и сбалансированную производственно-коммерческую систему.

Коммерциализация производства ориентирована на интенсификацию и активизацию участия в мирохозяйственных связях, на формирование открытого по отношению к мировому хозяйству типа экономики.

Условиями успешного развития внешнеэкономического комплекса являются: наращивание экспортного потенциала, включение в различные формы совместного предпринимательства, наличие конкурирующих производств, повышение самостоятельности регионов, предприятий, фирм.

Выход фирмы на внешний рынок (маркетинговые исследования).

При выходе на внешний рынок предприятие попадает в условия жесткой международной конкуренции. В этих условиях можно успешно работать, лишь применяя современные методы управления, в том числе и маркетинг.

Исследование рынка служит основой маркетинга и предполагает анализ всех условий, имеющих значение для успешной реализации товара (рис.1). Программа комплексного исследования зависит от особенностей товара, характера деятельности предприятия, масштабов производства экспортных товаров и других факторов.

Можно выделить следующие основные разделы маркетингового исследования рынка для внешнеэкономической деятельности:



Рис. 1. Структура маркетингового исследования рынка

1. Изучение спроса. Первостепенное значение имеют выявление потребностей в товаре, уровня покупательной способности, требования покупателей к товару, факторы покупательского поведения, а также перспективы изменения потребностей в товаре, выраженных не только темпами роста, но и жизненным циклом товара.

При выявлении потребности в товаре важен показатель емкости рынка. Емкость насыщенного рынка оценивается на основе данных промышленной и внешнеторговой статистики.

2. Изучение предложения. В анализе предложения товара важна количественная оценка товаров на местном рынке, импорта и экспорта товара, изменения его запасов. Предложение товара количественно оценивается как сумма местного производства и импорта товара за вычетом его экспорта и с учетом изменения его запасов на складах.

Структура предложения, т.е. степень обновления ассортимента, появления новых товаров, обычно подвержена постоянным изменениям. Поэтому при анализе предложения конкретного товара важное значение имеет изучение состояния и тенденций развития соответствующего мирового товарного рынка. Это обусловлено тем, что в современных условиях происходят чрезвычайно быстрое обновление и расширение номенклатуры и ассортимента товаров, поступающих на мировые рынки как за счет принципиально новых, ранее не выпускавшихся товаров, так и за счет ускоренного обновления и совершенствования выпускаемых моделей.

3. Изучение условий работы на конкретном рынке товара необходимо, чтобы принимать эффективные управленческие решения. Наряду с изучением деятельности фирм-продавцов и фирм-покупателей особенно важен анализ коммерческой практики, сложившейся на рынке, условий товародвижения и каналов распределения товара, правовых вопросов, торгово-политических условий и др.

В современных условиях можно выделить три основных способа проникновения на зарубежные рынки.

1. Создание собственной сбытовой сети. При выборе этого способа проникновения на зарубежные рынки необходимо хорошо знать рынок, возможно, иметь там постоянных представителей, которые являются сотрудниками данной фирмы-экспортера, хорошо знают ее продукцию, защищают интересы своего предприятия и т.д.

2. Использование независимых торговых, сбытовых посредников. Целесообразность этого способа несомненна при внедрении на новые рынки, когда собственная система сбыта еще не создана, а, может быть, создание ее неэффективно или требует больших затрат.

3. Третий способ проникновения на зарубежный рынок в отличие от рассмотренных, предполагающих, что товар (продукция) создается на предприятиях фирмы-экспортера и в готовом (или почти готовом) виде поставляется на рынок, означает производство продукции, создание товара полностью или частично в стране, на рынок которой стремится предприятие. Такой способ целесообразен, очевидно, если данный рынок для фирмы чрезвычайно перспективен и, кроме того, производство товара на месте может дать ощутимые экономические выгоды, в том числе экономию на транспортных издержках, таможенных пошлинах, обхода нетарифных ограничений, а также экономию производственных затрат.

Тема 2. Внешнеторговый контракт (договор международной купли-продажи товаров)

Внешнеторговый контракт состоит из нескольких разделов:

I Вводная часть

В вводной части указываются наименование и номер контракта, дата и место заключения, определяются стороны (фирменное наименование, под которым они зарегистрированы, правовое положение, местонахождение). Указание места подписания имеет большое значение с точки зрения того, право какой страны применимо к контракту, если какой-либо вопрос в контракте не урегулирован.

II Предмет контракта

Описывается товар, являющийся предметом купли-продажи.

Стороны должны четко определить предмет контракта — действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки. В зависимости от предмета контракта, который кратко отражается в его названии, определяются вид контракта, применимое право и обычаи, проформа текста.

В контракте также указывается его объект. Применительно к контракту купли-продажи сфера объектов контракта достаточно четко оговорена в Венской конвенции 1980 года.

III Количество

Указывается единица измерения и определяется порядок установления количества (твердо фиксированное количество или его пределы, возможность закупки дополнительного количества и др.).

IV Качество

Устанавливается совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Применяются различные способы определения качества, например:

по стандарту (национальные стандарты, стандарты, разработанные союзами предпринимателей и ассоциациями, а также стандарты крупных фирм).

В контракте делается ссылка на номер и дату стандарта и указывается организация-разработчик;

по техническим условиям (при отсутствии стандартов и при необходимости установления специальных требований к качеству).

В контракте или приложении к нему дается подробная характеристика товара, описываются материалы, из которых он изготовлен, приводятся правила проверки и испытаний;

по спецификации.

Подробно указываются все технические параметры;

по образцу.

Указываются количество образцов и порядок сопоставления товара с образцом. Обычно один образец находится у покупателя, второй — у продавца, третий — у нейтральной стороны, которая обязательно указывается в контракте. Определяется также время хранения образцов после поступления последней партии товара.

по предварительному осмотру (обычно при продаже товаров на аукционах).

Устанавливаются сроки осмотра.

Стандарт качества серии ИСО (ISO) International Organization for Standardization

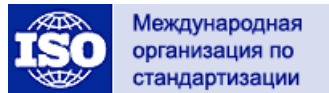
Сайт www.iso.org

На сегодняшний день в состав ИСО входит 165 стран своими национальными организациями по стандартизации.

Стандарты ИСО серии 9000 — это пакет документов по обеспечению качества, подготовленный членами международной делегации, известной как «ИСО/Технический комитет 176» (ISO/TC 176).

Стандарты ИСО серии 9000 написаны в форме задач системы качества, которые предстоит выполнить организации. Данные международные стандарты не описывают как достичь решения этих задач, а представляют такой выбор руководству организации.

Действующие международные стандарты ИСО серии 9000 издания 2000 года разработаны Техническим комитетом ИСО/ТК 176 и являются третьей версией данной серии стандартов.



VI Срок и дата поставки

Указывается срок поставки, т.е. момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени. Иногда устанавливается срок единовременной поставки, а иногда — промежуточные сроки при поставке по частям. Существуют различные способы установления срока поставки:

- «немедленно», т.е. продавец обязуется поставить товар в любой день в течение не более 2 недель;
- определение календарного дня поставки;
- определение периода (наиболее распространен в зарубежной практике): месяц, квартал, год, время месяца или квартала. В этих случаях добавляют слова «в течение», «не позднее» и т. п., а при периодических поставках — «ежемесячно», «ежеквартально» и т. п.;
- указание числа дней, недель или месяцев с момента совершения какого-либо действия, например «в течение 9 месяцев со дня получения продавцом извещения покупателя об утверждении им проектной документации».

Иногда контрагенты вообще не устанавливают срока поставки а оговаривают его в согласованных условиях, например «по мере готовности», «по открытии навигации», «по мере накопления партии». Ужесточая сроки поставки товаров, импортеры получают дополнительную выгоду от экономии оборотных средств.

Удовлетворение требований покупателей по срокам поставки является одним из важнейших показателей конкурентоспособности товаров, поэтому экспортерам часто приходится содержать склад готовой продукции в импортирующих странах для обеспечения поставок товаров в возможно кратчайшие сроки.

Отдельно оговаривается вопрос о досрочной поставке, которая может и не допускаться или допускаться при письменном согласии покупателя.

Дата поставки зависит от способа поставки и определяется датой документа, подтверждающего передачу права собственности на предмет купли-продажи, например:

- дата документа, выдаваемого транспортной организацией, принявшей товар для перевозки;
- дата расписки транспортно-экспедиционной фирмы в приеме груза для дальнейшей отправки по назначению;
- дата складского свидетельства;
- дата подписания приемосдаточного акта и выдачи сертификатам на право собственности;
- дата подписания приемосдаточного акта после поставки последней партии, без которой невозможно использовать все ранее поставленное оборудование (в контрактах на комплектное оборудование).

VII Базисные условия поставки

При установлении базисных условий поставки определяется, кто несет расходы, связанные с транспортировкой товара от экспортера к импортеру. Базисные условия поставок — это Система ИНКОТЕРМС (INCOTERMS)

VIII Цена и общая стоимость контракта

Указываются единица измерения, за которую устанавливается цена, валюта цены, способы фиксации и уровень цены, а также скидки. Более подробно см. «Цены в международной торговле»,

В контракте должна быть указана **единица измерения**, применяемая сторонами, так как в одном и том же наименовании (мешок, бочка, и т.д.) может быть различное количество.

Единица измерения тонна в мировой коммерческой практике применяется: метрическая тонна — 1000 кг; американская (короткая) тонна — 907 кг; английская (длинная) тонна — 1016 кг. Таким образом, количество товара в контракте выражается мерами веса, объема, площади и в штуках.

Выбор единицы измерения зависит от товара и от сложившейся практики торговли. Так, в торговле нефтепродуктами применяются как меры веса, так и объема (баррель). В торговле хлопком основной

единицей измерения является вес, но размер товарных поставок выражается количеством «кип» определенного веса. Часто в контракте указывается вес брутто и нетто.

Во многих случаях при купле-продаже сырьевых и продовольственных товаров точное соблюдение количества невозможно. В этом случае делается оговорка, а именно перед количеством ставится слово «около». На практике принято считать, что предел отклонения не может превышать 10%. Так, при торговле хлебом «около» означает отклонение в пределах $\pm 5\%$, кофе $\pm 3\%$, лесом $\pm 10\%$, каучуком $\pm 2,5\%$.

Виды цен, используемые во внешнеторговом контракте:

- твердая цена
- подвижная цена
- цена с последующей фиксацией
- скользящая цена

Цена с последующей фиксацией

Цена с последующей фиксацией в контракте не указывается, а оговариваются лишь условия фиксации, принцип определения уровня цены и источники информации. Цена может устанавливаться перед каждой поставкой, перед календарным периодом или по другим договоренностям, например по уровню биржевых котировок на день поставки или платежа.

В практике деятельности российских предпринимателей часто в качестве условия изменения цен выступает курс основных валют других государств (доллар США, немецкая марка и т. д.);

Скользящая цена

Скользящая цена – это цена, исчисляемая в момент исполнения контракта путем пересмотра исходной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства за период, прошедший со дня подписания контракта. Такая цена применяется в контрактах на поставку товаров, требующих длительного срока изготовления (продукция сложного машиностроения). В контракте оговариваются структура базисной цены (доля переменной и постоянной части), прибыль, приводится метод расчета скользящей цены и условия скольжения, то есть временные интервалы, в течение которых определяются цены на переменную часть, указываются источники, на основании которых осуществляются расчеты.

Европейской экономической комиссией ООН предложена формула расчета скользящей цены (2.5):

$$P1 = P0 (A$$

где Ц1 – окончательная цена;

Ц0 – базисная цена;

A – доля затрат на материалы, коэф.;

a1 – цена материалов за период скольжения, как правило, средняя цена за срок исполнения заказа;

a0 – базисная цена материала;

B – доля затрат на оплату труда, коэф.;

v1 – ставка оплаты труда;

v0 – базисная ставка оплаты труда;

C – доля неизменяемой части цены (A + B + C должна равняться единице), коэф.;

IX Платеж

При определении условий платежа в контракте устанавливаются:

- валюта платежа, валюта цены, курс пересчета;
- оговорки, направленные на уменьшение и устранение валютного риска;

- способ платежа (наличные, аванс, кредит);
- форма расчетов (аккредитив, инкассо, банковский перевод).

Более подробно о способах платежа и форме расчетов см. § 7 «Расчеты в международной торговле».

X Упаковка и маркировка

Описываются требования к внешней и внутренней упаковке товара, а также устанавливается, переходит ли упаковка в собственность покупателя товара и включается ли ее стоимость в цену товара.

Согласно общим требованиям к упаковке экспортеры обязаны обеспечить физическую сохранность груза. При поставке на базисных условиях они всегда несут ответственность за повреждение товаров, которое произошло из-за несоответствия упаковки базисным условиям контракта.

Специальные требования к упаковке устанавливаются импортерами, например в связи с необходимостью специальной расфасовки товара для сбыта его потребителям без дополнительной переупаковки либо в связи с особыми требованиями к весу и габаритам грузовых мест и т.п.

Важнейшим элементом в технологии внешнеторговых операций является маркировка груза, которая содержит обязательные для экспортеров реквизиты:

- товаросопроводительная информация об импортере, номер контракта и транса, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии или трансе;
- указание транспортным фирмам о том, как обращаться с грузом;
- предупреждение об опасностях в результате неосторожного обращения с грузом.

XI Рекламации

Указываются порядок и сроки предъявления рекламаций, права и обязанности сторон в связи с их предъявлением, способы урегулирования.

XII Гарантии

В этом разделе указываются объем гарантий, их срок, обязанности продавца, случаи, на которые гарантии не распространяются.

Большинство контрактов содержит коммерческие гарантии качества, которые представляют собой обязательства продавца поставить покупателю товар, обладающий в течение установленного гарантийного периода определенными свойствами. При несоответствии товара техническим требованиям контракта покупатели в течение гарантийного периода имеют право предъявлять продавцам претензии по качеству.

В контрактах могут быть предусмотрены санкции, которые покупатели имеют право применять к продавцам за некачественную поставку товара. Если обнаруженный дефект не позволяет покупателю использовать товар, то он имеет право взыскать с продавца штраф за просрочку в поставке товара с момента предъявления претензии до ее устранения. Стороны могут также включить в контракт пункт, предусматривающий право покупателя предъявить продавцу; требование возместить нанесенные убытки на величину, превышающую штрафные санкции.

Технические гарантии обычно проверяются в ходе использования товаров потребителями, а при необходимости — путем специальных испытаний.

Для реализации прав по гарантии в контракты на поставку крупных партий сложных машин и оборудования импортерами включаются обязательства продавцов предоставлять банковские гарантии «должного исполнения контрактов». Они действуют до конца гарантийного периода, и из них импортерам выплачиваются суммы а штрафов, убытков или затрат по устранению дефектов. Размер таких гарантий в некоторых случаях достигает 30% и более от стоимости товаров.

XIII Штрафные санкции и возмещение убытков

Нередко в ходе исполнения контракта экспортер допускает просрочки в поставках товаров и выполнении работ. Для того чтобы стимулировать экспортеров к своевременному выполнению обязательств и компенсировать возможные потери импортеров, контракты предусматривают взыскание с экспортеров штрафов, обычно в размерах, увеличивающихся в зависимости от длительности

просрочек. Максимальные штрафы чаще всего составляют 8—10% от стоимости не поставленных в срок товаров.

Необоснованное ужесточение санкций импортером часто вызывает ответную реакцию экспортеров: они закладывают возможные штрафы в цены. Положение о штрафных санкциях обычно формулируется на основе взаимной ответственности, например наряду со штрафами за просрочку поставки экспортером предусматривается штраф за задержку платежа.

Включение в контракт положений о штрафных санкциях не снимает вопроса о возмещении убытков. Если он не урегулирован в контракте, то решается в соответствии с правом той или иной страны, применимым к данному контракту. При импорте иногда в контракты включаются оговорки о том, что уплата штрафа не освобождает продавца от полного возмещения причиненных убытков (по крайней мере, в части, не покрытой суммой штрафа). Эксперты обычно стремятся включить в контракт пункт, что косвенные убытки не подлежат возмещению.

XIV Страхование

В данном разделе устанавливаются предмет страхования, перечень рисков, страхователь, а также лицо, в пользу которого проводится страхование.

При международных сделках обычно страхуются товары от риска повреждения или утраты при транспортировке.

Обязанности по страхованию в отношениях между экспортерами и импортерами обычно определяются базисными условиями поставки.

Условия контрактов, как правило, включают обязательства экспортеров предоставлять покупателям страховые полисы или сертификаты, которые входят в комплект платежных документов.

XV Форс-мажорные обстоятельства

Форс-мажорные обстоятельства (обстоятельства непреодолимой силы) — положение контракта купли-продажи, которое предусматривает отсрочку его исполнения или полное освобождение сторон от обязательств по нему в связи с наступлением событий, независимых от сторон контракта, которые делают его исполнение невозможными. Они могут быть длительными (война, запреты экспорта или импорта) или кратковременными (пожар, наводнение, закрытие навигации) и т.д. Наступление форс-мажорных обстоятельств должно быть засвидетельствовано нейтральной организацией. Их перечень определяется контрактом с учетом конкретных условий.

В контрактах также устанавливается, что сторона, которая не может исполнить обязательства, должна информировать контрагента о наступлении форс-мажорных обстоятельств и предоставить соответствующие документы, например свидетельства национальных торговых палат. Кроме того, в контрактах устанавливаются предельные сроки, после которых стороны имеют право аннулировать взаимные обязательства. При этом всегда оговаривается, что ни одна из сторон не будет иметь права потребовать от другой стороны возмещения убытков.

XVI Арбитраж

Указываются порядок и срок разрешения споров. В этом разделе, называемом также «арбитражные оговорки», стороны могут устанавливать, что спор или разногласия, которые могут возникнуть из контракта или в связи с ним, подлежат, за исключением подсудности общим судам, передаче дел на рассмотрение постоянно действующих арбитражей в своих или третьих странах. Стороны могут устанавливать в контракте, что споры будут рассматриваться в арбитраже страны-ответчика в соответствии с действующим в нем регламентом либо, что значительно реже, в арбитраже страны продавца.

При этом в контракте подробно излагается порядок избрания и назначения арбитров, устанавливаются порядок и предельные сроки принятия решений.

В условиях контракта может уточняться, какая из сторон и в каком размере должна возмещать арбитражные расходы, а также осуществлять авансирование работы длительных арбитражей. В контрактах чаще всего предусматривается, что расходы по арбитражу несет проигравшая сторона, а это

сдерживает передачу рассмотрения разногласий третейским судам. Однако может быть предусмотрено, что решение о том, в каком размере и какая сторона будет оплачивать арбитражные расходы, принимает арбитраж.

В параграфе контракта, определяющем порядок арбитражного разрешения споров, обычно указывается, что решение арбитража является окончательным, обязательным для исполнения обеими сторонами и не может быть обжаловано в судебном порядке.

XVII Прочие условия

Указываются все прочие условия контракта, которые не нашли отражения в предыдущих разделах. Например, оговариваются обязательства по уведомлению об отгрузке, порядок, место и срок сдачи-приемки товара и др.

В зависимости от объекта сделки контракты могут включать другие разделы (технические условия, условия испытаний, требования к технической документации, условия командирования специалистов для осуществления шефмонтажных работ и т.д.), которые включаются в основной текст контракта или выносятся в приложения, являющиеся его неотъемлемой частью.

Виды платежей

Платеж — заключительная стадия взаиморасчетов между партнерами. Условия платежа являются одним из наиболее важных и сложных компонентов международного контракта. При определении условий платежа в контракте устанавливаются:

- валюта платежа, валюта цены, курс пересчета;
- оговорки, направленные на уменьшение и устранение валютного риска;
- способ платежа;
- формы расчетов;

При заключении контракта устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товара — в валюте страны-экспортера, страны-импортера или третьей страны. Иногда в контракте предусматривается право импортера произвести по своему выбору платеж в различных валютах. Валюта платежа может совпадать с валютой цены товара, а может и не совпадать. В последнем случае в контракте указывается курс, по которому валюта цены будет переведена в валюту платежа: курс платежного средства (телеграфного или почтового перевода), использованного для оплаты, курс продавцов, покупателей или средний курс. Обычно перевод валюты цены в валюту платежа осуществляется по курсу, действующему в стране, в которой производится платеж. При выборе курса валюты учитывается не только его выгодность при переводе в валюту контракта, но и степень обратимости валюты.

Под валютным риском понимается опасность валютных потерь при изменении курса иностранной валюты по отношению к национальной денежной единице при проведении внешнеторговых и иных операций. Сточки зрения валютного рынка интересы сторон не совпадают: экспортер стремится зафиксировать цену в относительно устойчивой валюте, а импортер, наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подлежащей обесценению. Экспортер несет убытки при понижении курса валюты контракта относительно национальной валюты в период между подписанием контракта и осуществлением платежа по нему. Импортер, напротив, несет убытки при повышении курса валюты контракта.

Защитные оговорки направлены на устранение валютного риска. При этом оговорки, предусматривающие пересчет суммы платежа, называются двусторонними, поскольку убытки одинаково распространяются на экспортера и импортера. Могут применяться и односторонние оговорки, а также, хотя и редко, индексационные оговорки.

Способы платежа

Наличный платеж производится через банк до или против передачи экспортером товарораспорядительных документов или самого товара в распоряжение покупателя. Наличный платеж предусматривает оплату товара в полной стоимости в период от его готовности к отгрузке для экспортера до перехода в распоряжение покупателя и может осуществляться единовременно или по частям.

С точки зрения экспортера, наиболее выгодным является наличный единовременный платеж после получения импортером телеграфного извещения от экспортера о готовности товара к отгрузке, а с точки зрения импортера, — платеж против вручения комплекта товарораспорядительных документов с предоставлением для оплаты нескольких льготных дней или часов, хотя при таком условии экспортер обычно требует от импортера предоставления банковской гарантии против приемки товара импортером в порту назначения.

Платеж с авансом предусматривает выплату покупателем-импортером поставщику-экспортеру согласованных в контракте сумм в счет причитающихся по договору платежей до передачи товара в его распоряжение. Авансовый платеж выполняет две функции:

форма кредитования импортером экспортера;

средство обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту.

Аванс может быть предоставлен в двух формах:

денежной (определяется в процентах от общей суммы контракта);

товарной (предоставление заказчиком-импортером экспортеру сырьевых материалов или комплектующих частей, необходимых для изготовления заказанного оборудования).

Аванс погашается обычно путем зачета при поставке товара. За выдаваемые авансы могут начисляться проценты в пользу импортера за период со дня выдачи аванса до поставки товара. Как правило, аванс обеспечивается гарантией банка экспортера или в контракт вносится оговорка, что в случае невыполнения экспортером условий договора аванс возвращается импортеру в полной сумме.

Авансовый платеж (100% предоплаты) — один из наиболее часто встречающихся способов платежа в практике импорта товаров российскими предпринимателями, что, естественно, вызвано недоверием со стороны зарубежных партнеров.

Большая часть внешнеторговых сделок, особенно при торговле машинами и оборудованием, осуществляются на основе кредита.

Основными формами коммерческого кредита являются финансовый и товарный кредиты. Финансовый кредит предоставляется экспортерами обычно по отдельным кредитным соглашениям в виде денежных займов импортерам на оплату приобретаемых товаров.

Наиболее распространена товарная форма кредита, когда экспортеры предоставляют импортерам рассрочку платежей за поставленные товары. По длительности рассрочки кредиты подразделяются на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (до 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет). За отсрочку платежа импортеры выплачивают согласованные годовые проценты, которые обычно ниже текущих банковских ставок. Нередко при краткосрочных кредитах покупателям предоставляется беспроцентная рассрочка платежа.

Главной проблемой кредитных отношений является гарантирование платежей за поставленные товары. В практике международной торговли одной из наиболее распространенных форм гарантий является вексельная.

Вексель — это безусловное обязательство должника выплатить указанную в нем сумму по истечении установленного в нем срока. Векселя могут передаваться от одного векселедержателя другому, при этом на их оборотной стороне наносится надпись (индоссамент) с указанием или без указания имени нового держателя. Должник и все лица, являющиеся держателями, несут перед последним векселедержателем солидарную ответственность по выплате указанной суммы.

Для того чтобы застраховать себя от возможной неплатежеспособности должника и кредитующих векселедержателей, лицо, которому передается вексель, может потребовать банковской гарантии оплаты (аванс) векселя, которая делается в виде надписи банка на векселе.

В международной практике широко применяются переводные векселя (тратты). Тратта (draft) — документ, содержащий безусловный приказ кредитора (трассанта — drawer) заемщику (трассату — drawee) об уплате в установленный срок определенной суммы трассанту или третьему лицу — векселедержателю (ремитенту), которым чаще всего является банк кредитора.

Выписанные экспортером тратты передаются импортеру, который в случае согласия с указанными в траттах условиями подтверждает их путем подписи (акцептует). Тратты являются ценными бумагами и могут быть использованы как средство платежа.

Тратты бывают двух видов:

- с платежом по предъявлению (sight draft). Эта тратта оплачивается по представлению трассату, если он принимает ее к оплате;
- с платежом в определенный срок (time draft). Принятая тратта является обещанием участника сделки оплатить ее. Если тратта принята банком, она становится банковским акцептом, а если какой-либо фирмой — торговым акцептом. Большинство тратт с платежом в определенный срок выписывается на 30, 60, 90 дней после даты выписки или акцепта тратты.

Помимо указанных выше двух видов тратт выделяют также чистые и специальные (документарные) тратты. Если применяется чистая тратта, продавец посылает коммерческие документы покупателю напрямую, который в этом случае имеет возможность получить товар независимо от платежа или акцепта тратты.

В международной торговле большинство тратт имеют специальный вид, т.е. коммерческие документы приложены к тратте и могут быть выданы только после платежа или акцепта.

Банковский акцепт практически идентичен депозитному сертификату (certificate of deposit — CD). Его держатель может подождать до истечения срока, чтобы получить деньги, а может его продать на финансовом рынке, где существует устойчивая система торговли такими бумагами.

Формы расчетов

В международной торговле существует одна базовая дилемма. Представим себе экспортера и импортера, которые хотят заключить сделку. Однако живут они в разных странах, довольно далеко друг от друга, никогда ранее не встречались, говорят на разных языках, работают в разных политических, социальных и экономических условиях.

Каждый хочет заработать и каждый придерживается принципа: «своя рубашка ближе к телу», поэтому они относятся друг к другу с настороженностью. Поскольку они практически не могут одновременно осуществить обмен товара на деньги, то каждый по своему представляет схему расчета. С точки зрения экспортера, сначала импортер должен оплатить товар, а поставка товара должна осуществляться экспортером только после получения денег. Импортер в данном случае рискует потерять деньги при непоставке товара. С точки зрения импортера, ситуация должна выглядеть иначе:

экспортер отправляет товар, а импортер оплачивает его только после получения. В данном случае экспортер рискует потерять товар при неоплате поставки.

Для того чтобы обезопасить экспортера от риска непринятия товара, неплатежа или несвоевременного платежа, с одной стороны, и гарантировать импортеру надлежащее выполнение контрагентом условий контракта, с другой стороны, в качестве посредника между ними привлекается банк. Безналичные расчеты через банки при внешнеторговых операциях осуществляются в различных формах:

- 1) Аккредитив;
- 2) Инкассо;
- 3) Банковский перевод;
- 4) Расчеты по открытому счету.

Аккредитив (letter of credit) — это обязательство банка произвести по просьбе и в соответствии с указаниями импортера платеж экспортеру.

В практике международных расчетов используются различные виды аккредитивов:

отзывные и безотзывные;
подтвержденные и неподтвержденные;
переводные (трансферабельные);
револьверные (возобновляемые);
покрытые и непокрытые;
документарные и денежные;
резервные.

Отзывной аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом в любой момент без предварительного уведомления бенефициара. В связи с этим в международной торговле в основном применяются безотзывные аккредитивы, которые не могут быть аннулированы или изменены без согласия всех заинтересованных сторон.

Подтвержденные аккредитивы подразумевают дополнительную гарантию платежа со стороны другого банка, не являющегося эмитентом. Банк, подтвердивший аккредитив, принимает на себя обязательство оплачивать документы, соответствующие условиям аккредитива, если банк-эмитент откажется совершить платеж. В международной практике аккредитивы, открываемые банком импортера, обычно подтверждает банк экспортера.

Переводной аккредитив предусматривает возможность получения денег не только экспортером, но и по его указанию другими юридическими лицами.

Револьверный аккредитив используется в расчетах за постоянные крупные поставки, осуществляемые обычно по графику, зафиксированному в контракте. Такие аккредитивы могут предусматривать автоматическое восстановление суммы аккредитива (квоты) через определенное время или после каждого использования.

Покрытыми называются аккредитивы, при открытии которых банк-эмитент перечисляет собственные средства плательщика (или предоставленный ему кредит) в распоряжение банка поставщика на

отдельный балансовый счет на весь срок действия обязательств банка-эмитента. Непокрытый аккредитив может открываться при установлении между банками прямых корреспондентских отношений. В этом случае исполняющему банку предоставляется право списывать всю сумму аккредитива с ведущегося у него счета банка-эмитента.

Различают также документарные аккредитивы, выплаты с которых обусловлены представлением коммерческих и финансовых документов, и денежные аккредитивы, которые представляют собой именной документ, содержащий поручение о выплате денег получателю в течение определенного срока при соблюдении указанных в нем условий. Документарный аккредитив — наиболее выгодная форма расчетов для экспортера благодаря надежности платежа и ускорению получения экспортной выручки.

В 1983 г. Международная торговая палата издала пересмотренные Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, которые регламентируют правоотношения сторон по этой форме расчетов.

Резервный аккредитив — это специальный вид аккредитива, представляющий гарантию платежа экспортеру или его банку. Он выставляется банком-эмитентом по поручению импортера и обеспечивает платеж в случае невыполнения импортером своих обязательств.

В каждом аккредитиве должны содержаться следующие реквизиты:

- наименование и адрес экспортера и его банка;
- отметка о том, является ли аккредитив отзывным или безотзывным (в последнем случае должна быть указана продолжительность аккредитива);
- сумма аккредитива;
- вид отгрузочных документов;
- количество, цена и точное обозначение товара;
- условия поставки;
- максимальный срок поставки.

Аккредитив с момента его открытия рассматривается как самостоятельная сделка, независимая от контракта, на котором она основана.

Важным моментом при расчетах аккредитивом является его своевременное открытие. Срок открытия аккредитива в отдельных контрактах определяется по-разному, например:

при заключении сделки и подписании контракта или через несколько дней после этого (через 15 дней после подписания контракта или в течение 30-60 дней с момента подписания);

в определенный срок до начала отгрузки;

в течение нескольких дней после получения извещения экспортера о готовности товара к отгрузке;

одновременно с указанием об отгрузке товара.

Экспортеры заинтересованы в заблаговременном открытии аккредитива, чтобы не нести дополнительных расходов по хранению товара и других издержек. Срок действия аккредитива устанавливается в зависимости от характера и количества проданного товара. Обычно аккредитив открывается на срок от 30 до 150 дней.

Аккредитив выгоден экспортеру, так как обеспечивает ему:

надежность расчетов (обещание банка на оплату);

скорость расчетов (получение денег после отгрузки товара);

возможность получения дополнительного финансирования под открытый и подтвержденный аккредитив.

Для импортера, при аккредитивной форме расчетов также повышается надежность поставки товара, но в то же время ему это менее выгодно, поскольку он:

платит банку за открытие аккредитива;

открывает аккредитив до поставки товара («замораживает» свои деньги или платит за кредит).

Наиболее выгодным и надежным для экспортера является документарный аккредитив, который часто применяется в зарубежной практике. На рис. 8.16 приведена условная схема расчетов с применением документарного аккредитива при проведении внешнеэкономической сделки.

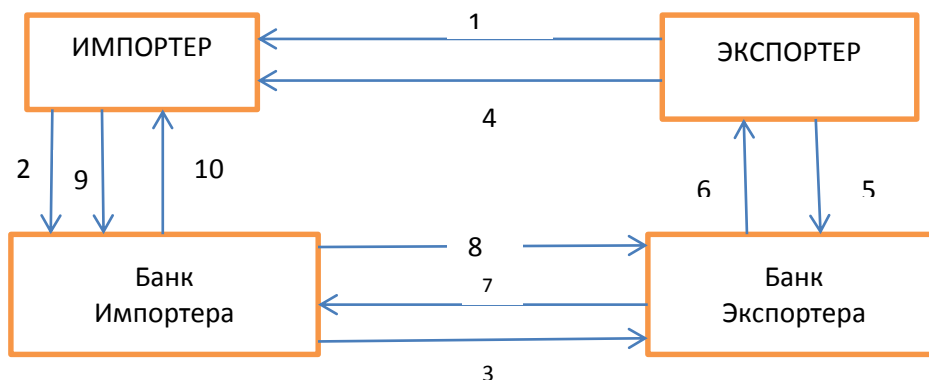


Рисунок 1. Схема аккредитива

Инкассо (collection) — поручение экспортера своему банку получить от импортера непосредственно или через другой банк определенную сумму или подтверждение того, что эта сумма будет выплачена в установленные сроки.

Различается два вида инкассо:

- 1) простое (чистое) инкассо, т.е. взыскание платежа по финансовым документам, не сопровождаемым коммерческими документами;
- 2) документарное инкассо, т.е. взыскание платежа по финансовым документам, сопровождаемым коммерческими документами, либо только по коммерческим документам.

Документы, с которыми проводятся операции по инкассо, подразделяются на две группы:

- 1) финансовые (векселя, чеки и др.);
- 2) коммерческие (транспортные документы и др.).

В качестве транспортных документов могут выступать: коносамент, почтовая квитанция или сертификат об отгрузке почтой, накладная воздушного сообщения, железнодорожная или автотранспортная накладная, акт приемки (сдачи) и т.д.

При документарном инкассо экспортер может дать различные указания банку по использованию прилагаемых коммерческих (товарно-транспортных) документов, например:

- выдать документы только после оплаты — документы против платежа (D/P — documents against payment);
- выдать документы против акцепта тратты — документы против акцепта (D/A — documents against acceptance). Этот вариант применяется при предоставлении коммерческого кредита. Акцептовав вексель, импортер принимает на себя обязательство совершить платеж в обусловленный срок и становится владельцем товара, который он может продать и только потом оплатить вексель. Под акцептованный вексель экспортер может получить банковский кредит. Покупатель в этом случае становится владельцем товара, который он может продать и только потом оплатить вексель;
- выдать документы без оплаты. В этом случае экспортер стремится получить гарантию банка в обеспечении платежей.

Инкассовая форма расчетов выгодна импортерам, поскольку она подразумевает оплату действительно поставленного товара, а расходы по проведению инкассовой операции относительно невелики. В определенной степени инкассовая форма расчетов выгодна и экспортеру, поскольку банки защищают его право на товар до момента оплаты документов или акцепта тратт (если экспортер не дал инструкции о выдаче коммерческих документов без оплаты). В то же время при инкассовой форме расчетов экспортер несет риск, связанный с возможным отказом импортера от платежа, который повышается при снижении спроса, поэтому экспортер может понести убытки, которые складываются из произведенных транспортных расходов и затрат на возвращение товара; из затрат на хранение товара после отказа импортера выкупить его; из потерь от продажи товара на менее выгодных условиях третьему лицу, так как новый покупатель может воспользоваться затруднительным положением экспортера. Выручка за товары может быть также получена с опозданием из-за разрыва во времени между отгрузкой товара и получением денег.

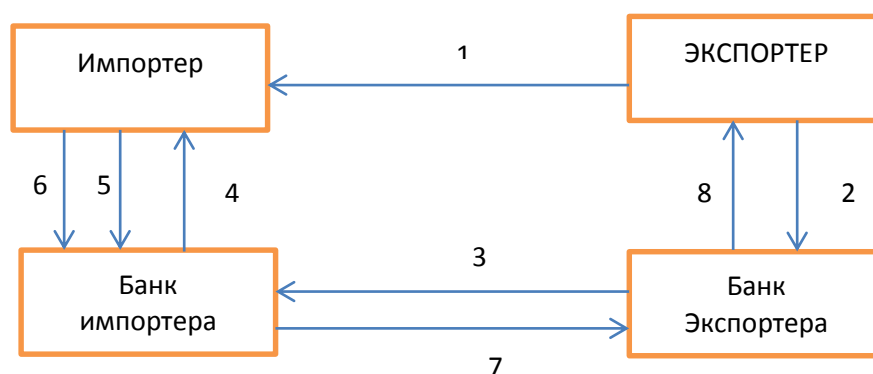


Рисунок 2. Схема инкассо

С учетом этого при инкассовой форме расчетов особое значение имеют:

доверие экспортера к платежеспособности и добросовестности импортера;
 четкое определение в контракте обязательств продавца и покупателя;
 отгрузка товара в соответствии с условиями сделки;
 передача покупателю товарных документов только после платежа или акцепта тратты.

Кроме того, для устранения указанных недостатков импортер может произвести оплату против телеграммы банка экспортера о приеме и отсылке на инкассо товарных документов (телеграфное инкассо) или третье лицо (обычно банк) может принять на себя ответственность перед экспортером за оплату товарных документов импортером (банковская платежная гарантия).

Под банковской гарантией понимается безотзывное обязательство банка произвести исполнение платежа в денежной форме в случае, когда третье лицо не осуществит этого. Путем выдачи гарантии банк обязуется платить по первому требованию, если содержащиеся в гарантии условия выполнены.

Банковский перевод — это простое поручение коммерческого банка своему банку-корреспонденту выплатить определенную сумму денег по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару). Банк переводополучателя руководствуется конкретными указаниями, содержащимися в платежном поручении (payment order) в соответствии с условиями внешнеторгового контракта. Банковский перевод может осуществляться за фактически поставленный товар, что наиболее выгодно импортеру, или в качестве аванса, в результате чего у импортера возникает риск потери денег в случае непоставки товара.

В международной практике существует несколько способов защиты импортера от риска потери аванса при непоставке товара:

банковская гарантия на возврат аванса;

документарный, или условный, перевод.

Под документарным (условным) переводом понимается перевод аванса с условием, что банк экспортера произведет фактическую выплату аванса на его счет только против представления транспортных (отгрузочных) документов. При этом указывается период, в течение которого должна быть произведена отгрузка и представлены соответствующие документы.

В настоящее время банковский перевод широко применяется в расчетах по российскому экспорту и особенно импорту, что связано прежде всего с простой процедурой оформления этой операции через коммерческий банк, а также с существующим недоверием иностранных фирм к платежеспособности их российских партнеров. По некоторым оценкам, в настоящее время около 90% международных расчетов осуществляется российскими фирмами в форме банковского перевода.

Расчеты по открытому счету — периодические платежи импортера экспортеру при поставках товара на условиях его последующей оплаты и зачисления задолженности на счет импортера. Данная форма международных расчетов связана с кредитом по открытому счету. Порядок погашения задолженности по открытому счету определяется соглашением между контрагентами. Обычно предусматриваются периодические платежи в установленные сроки. Окончательное регулирование задолженности по открытому счету производится через банки с применением других форм расчетов.

Открытый счет используется при расчетах:

между фирмами, связанными традиционными торговыми отношениями;

между МНК и ее заграничными филиалами;

между смешанными фирмами с участием экспортера, а также при расчетах за товары, отправляемые на консигнацию.

Обычно расчеты по открытому счету применяются при регулярных поставках. Особенностью данной формы расчетов является то, что движение товаров опережает движение денег, а также то, что расчеты связаны не с товарными поставками, а с коммерческим кредитом, предоставляемым экспортером импортеру.

Расчеты по открытому счету **выгодны импортеру** по следующим причинам:

- он производит оплату товаров после их получения;
- процент за предоставленный кредит при этом не взимается;
- отсутствует риск оплаты непоставленного или непринятого товара.

Для экспортера эта форма расчетов менее выгодна, поскольку:

- замедляется оборачиваемость его капитала;
- повышается риск неполучения или несвоевременного получения платежа;
- иногда возникает необходимость прибегать к банковскому кредиту.

Фактически эта форма расчетов применяется для кредитования импортера и отражает доверие к нему со стороны экспортера. Экспортеру эта форма выгодна только при условии взаимности, когда контрагенты попеременно выступают в роли продавца и покупателя, поэтому при односторонних поставках расчеты по открытому счету применяются редко.

Тема 3. Внешнеторговые операции и техника их осуществления

Внешнеэкономические или внешнеторговые операции можно охарактеризовать как комплекс методов и форм по обмену товарами и услугами между контрагентами из разных стран.

Внешнеэкономические или внешнеторговые операции (forieng trade transaction) - это договоры (контракты, соглашения) по обмену товарами в комплексе с операциями, обеспечивающими выполнение основной сделки (операции).

В международной практике различают следующие критерии классификации внешнеторговых операций:

- По направлениям торговли.
- По видам товаров и услуг.
- По степени готовности товара.
- По методам торговли товарами и услугами.

1.1. В международной практике различают следующие виды внешнеэкономических (forieng economic operation), или внешнеторговых операций по направлениям торговли.

- **импортная** (import) - приобретение товара у иностранного продавца с заводом в страну покупателя; или ввоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) на таможенную территорию государства без обязательств обратного вывоза.

При прохождении товаров через границу предъявляются сопроводительные документы, в том числе: лицензия на ввоз товара в страну, документы об уплате таможенной пошлины и об уплате сборов за таможенное управление.

- **экспортная** (export) - продажа товара иностранному покупателю с вывозом из страны продавца; или вывоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) с таможенной территории государства без обязательства об обратном ввозе.

- **реэкспортная** (reexport) - приобретение товара у иностранного продавца с завозом в страну импортера с целью последующей перепродажи его, без переработки, иностранному покупателю;

К реэкспортному товару применим режим «таможенный склад», который подразумевает хранение реэкспортного товара под таможенным контролем без взимания установленных платежей и без применения мер не тарифного регулирования.

В особых случаях применяется режим «свободная таможенная зона», что означает ввоз иностранных товаров без уплаты пошлин и нетарифных мер регулирования, а также возможностей его доработки в установленных пределах.

Обязательным условием этих режимов является отсутствие коммерческой деятельности, связанной с извлечением прибыли.

- **реимпортная** (reimport) - приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара.

К реимпортным относят следующие операции: возврат забракованных покупателем товаров, возврат товаров не проданных на аукционе или не реализованных через консигнационные склады.

К основным сделкам в международной торговле относятся сделки купли-продажи, подряда, аренды, найма.

К обеспечивающим, или дополнительным относятся агентские соглашения (аренду agreement) с посредниками, соглашения с рекламными агентствами и организациями, исследующими конъюнктуру рынка, таможенные и другие операции.

Каждая сделка оформляется соответствующим контрактом, или договором, или соглашением. Некоторые внешнеторговые сделки заключаются сначала в устной форме, например, во время аукционных торгов или на биржевой сессии, но впоследствии также оформляются в письменном виде.

Лица, фирмы и организации, от имени которых заключаются договоры, являются контрагентами (contracting party), или деловыми партнерами.

Контрагенты несут материальную ответственность за выполнение обязательств по заключенным договорам.

Финансирование сделок может осуществляться как контрагентами, так и другими лицами, фирмами и организациями, за счет которых они выступают на рынке.

2.1. По видам товаров и услуг различают:

- продукция промышленного назначения (машинотехническая продукция);
- сырьевые товары;
- продовольственные и потребительские товары;
- научно-техническая продукция;
- услуги: консалтинговые, инженеринговые, финансовые, туристические, и т.д..

а) Торговля промышленной продукцией.

Значение этого вида: доля промышленных товаров в общей структуре внешней торговли страны определяет ее научно-технический потенциал, уровень промышленного развития и место государства в международном разделении труда.

Объем инвестиций в машиностроительный комплекс определяет характер и темпы структурной перестройки экономики государства, влияет на экологическую безопасность новых технологий.

В современных условиях увеличивается роль маркетинга в формировании спроса на новые, экологически безопасные виды техники и технологий.

Высокие темпы научно-технического прогресса ведут к обострению конкуренции на рынке производителей промышленной продукции. Это способствует развитию сопутствующих и посреднических услуг, производственной и сбытовой кооперации.

б) Торговля сырьевыми ресурсами.

Эффективное использование природных богатств, рациональная торговля сырьевыми товарами является важнейшим условием жизни и прогресса общества.

Сырье или сырым материалом становятся исследованные, разведанные и добытые природные богатства. Сырые материалы, образующие материальную основу продукта, являются основным материалом.

На практике под сырьем понимаются продукты добывающей промышленности и сельского хозяйства, а под основными материалами - продукцию обрабатывающей промышленности. Более широкое определение «сырья» - это комплекс, объединяющий материалы, непосредственно добываемые из окружающей среды (нефть, руды, лес и т.д.) и материалы, подвергшиеся обработке с целью использования их в качестве сырья для производства готовой продукции. По статистике ООН к сырию относятся: продовольственные ресурсы, продовольственные культуры, продукты животноводства и рыболовства, сырье для пищевой промышленности, кожевенное сырье, каучук, лесопроductы, включая бумагу, текстильные волокна, руды и другие минералы, включая минеральные удобрения, топливные товары и цветные металлы.

Сырьевые ресурсы классифицируются:

1. Топливо-энергетические товары (нефть природный газ каменный уголь).
2. Химические товары
 - 2.а) нефте химикаты (этилен пропилен пластмассы другие виды).
 - 2.б) медикаменты.
 - 2.в) продукты неорганической химии (красители эфирные масла).
3. Продовольственные товары (молочные продукты, мясо рыба морепродукты, зерновые и продукты их переработки, семена масличных культур, растительные масла, жиры, кофе, какао, чай, фрукты, овощи, сахар, и т.д.).

Сырье потребляемое промышленностью классифицируется:

- 1) Сельскохозяйственное возобновляемое (продовольственные ресурсы, продовольственные культуры, продукты животноводства и рыболовства, сырье для пищевой промышленности и т.д.)
- 2) Промышленное (ограниченное в природе и не возобновляемое):
 - 2.а) минерального происхождения (руды, уголь, нефть, нерудные ископаемые и др.)
 - 2.б) сырье полученное искусственным путем (синтетический каучук, искусственные волокна, пластмассы и др.).

По формам международной торговли сырьевые товары классифицируются:

- 1) Биржевые, т.е. сделки заключаются на товарных биржах (зерновые, сахар, хлопок и др.).
- 2) Небиржевые, т.е. продажа по контрактам (нефть, газ, уголь, руды черных и цветных металлов, лесные, целлюлозно-бумажные и др.).
- 3) Товары продажа которых осуществляется по международным товарным соглашениям (каучук, пшеница, какао бобы, оливковое масло, сахар и др.).

в) Торговля продовольственными товарами.

Особенности торговли продовольствием:

- 1) научно технический прогресс способствует увеличению экспорта продовольствия из промышленно развитых стран
- 2) торговля осуществляется, как правило, через посредников, имеющих складские помещения, через внутрифирменной торговли, через филиалы «материнской» компании

г) Научно-техническая продукция и услуги;

1) Услуги производятся и потребляются одновременно и не подлежат хранению в отличие от других товаров. Сторонами в сделке являются заказчики (покупатель-импортер) и подрядчики (продавец-импортер).

2) Торговля услугами может сопутствовать торговле товарами, дополняя ее. Качество услуг способствует эффективности сделки купли продажи основного товара. Например, продажа продукции, в разобранном виде требует инжиниринговых услуг по разработке проекта на строительство сборочного цеха, услуг транспортных организаций, рекламных агентств и т.п.

3) Международная торговля услугами взаимодействует с движением капитала и перемещение рабочей силы, которые предполагает использование банковских, информационных и транспортных услуг.

4) Сфера услуг может находиться в полной или частичной собственности государства и поэтому более надежно защищена государством от иностранной конкуренции.

5) Не все виды услуг пригодны для вовлечения в международный хозяйственный оборот (например, коммунальные, бытовые), в тоже время учитывается роль услуг, связанных с обслуживанием трудовой деятельности (банковские, страховые, услуги торговли, посреднические и т.д.)

3.1. По степени готовности товара

Различают сделки:

- с готовой продукцией,
- с продукцией в разобранном виде,
- с продукцией в комплектном оборудовании.

3.1.1. Торговля готовой продукцией (т.е. продукцией готовой к употреблению без дополнительной обработки) может осуществляться напрямую и через посредников:

В этих случаях между экспортером и импортерами заключаются договора купли-продажи, а при участии посредника - и договор продавца с посредником.

Важным моментом в торговле продукцией является возможность организации предпродажного сервиса - комплекса работ по расконсервации изделий после транспортировки на склад посредника. Цель этой услуги - подготовить товар к продаже, придать ему наилучший вид. Затраты поставщиков и их агентов по этим операциям относятся к издержкам обращения и покрываются за счет стоимости, созданной в процессе производства.

Сокращение сроков поставок товара уменьшает его запасы на складах и способствует уменьшению капиталовложений в складские сооружения.

Предпродажная доработка товара - другая форма производственного процесса в сфере обращения - производится также с целью повышения конкурентоспособности товара, улучшение его экологических характеристик и других индивидуальных требований заказчиков.

Техническое обслуживание машин и оборудования также осуществляется в сфере обращения, на складах и является операцией, обеспечивающей выполнение основной (купли-продажи). Склады посредников, где производятся обеспечивающие операции, называются консигнационными, а посредники - консигнаторами.

3.1.2. Торговля продукцией в разобранном виде - осуществляется:

а) Если товаром является крупные и громоздкие сооружения, оборудование, строительные конструкции, мебель, башенные краны и т.д., когда технически невозможно или экономически нецелесообразно транспортировать продукцию в готовом виде;

б) При существующих в ряде стран запретов или ограничений на ввоз продукции, аналогичной выпускаемой национальными производителями. Эти ограничения вводятся для защиты отечественных отраслей от конкуренции иностранных поставщиков. В этом случае на ввоз продукции в разобранном виде устанавливаются пониженные таможенные пошлины. Такая форма торговли выгодна и поставщикам, и потребителям. Для страны - импортера организация сборки продукции содействует развитию национальной промышленности и повышению уровня занятости населения. Конкуренция иностранных поставщиков, хоть и ослабленная количественным ограничением, стимулирует национальных производителей, что ведет к ускорению научно-технического прогресса в стране импортера. Поставщикам эта форма торговли удешевляет продукцию за счет снижения ввозных пошлин и дешевой рабочей силы в стране импортере, используемой при сборке сооружений, конструкций и т.д..

Поставки продукции осуществляются по контрактам купли-продажи и на условиях консигнации. Эта форма торговли способствует созданию совместных предприятий и других видов совместной деятельности, например, соглашений о прогрессивной сборке. Такие соглашения предусматривают организацию сборочного производства готовой продукции из импортируемых узлов и деталей. При этом иностранный партнер принимает обязательство содействовать импортеру в организации собственного производства отдельных частей продукции, с тем чтобы в течение установленного срока полностью перейти к самостоятельному выпуску готовой продукции. Иностранный партнер может продать лицензию на саму продукцию и «ноу- хау» (know - how) на производство узлов и деталей, поставлять техническое оборудование либо рекомендовать импортеру других иностранных поставщиков оборудования. Импортер без потери времени может начать выпуск готовой продукции, постепенно отказываясь от закупок узлов и деталей за счет налаживания собственного производства. Главными условиями соглашений могут быть:

а) передача лицензий на готовую продукцию и «ноу- хау» по производству узлов и деталей;

б) выполнение проектов предприятия и организация производства⁴

в) поставка узлов и деталей для сборки конечной продукции;

г) поставка основного и вспомогательного оборудования для производства готовой продукции или рекомендация поставщиков оборудования для самостоятельной закупки его импортером.

Соглашения о прогрессивной сборке содержат условия платежей, сроки выполнения и другие сроки исполнения способствующие поддержанию уровня конкурентоспособности продукции.

3.1.3. Торговля комплектным оборудованием.

Комплектным считается оборудование промышленного предприятия, представляющее единый законченный технологический комплекс. Торговля комплектным оборудованием получило развитие с 50 - х годов 20 века, как следствие растущего спроса в развивающихся странах, получивших политическую независимость и возможность технико-экономического развития. Отсутствие высокоразвитого машиностроения и квалифицированных кадров в развивающихся странах привело к необходимости приобретать некоторые технологические комплексы и услуги по их проектированию, сооружению и эксплуатации.

Основу этого вида торговли составляют кооперационные связи. Поставщики и заказчики совместно разрабатывают технические требования к комплектному оборудованию, увязывают его с инфраструктурой сбыта и промышленной зоной. Контракты на поставки комплектного оборудования и предоставления дополнительных услуг имеют подрядный характер, поскольку поставщики выполняют работы в соответствии с индивидуальными требованиями заказчиков. В объем дополнительных услуг

могут входить командировки специалистов для руководства монтажом, наладкой и пуском в эксплуатацию, содействие в организации технического обслуживания, обучения специалистов и другие. Торговля комплектным оборудованием может иметь следующие разновидности:

- а) сооружение объектов на условиях «под ключ»;
- б) контракты с субподрядными фирмами.

Под сооружением объектов на условиях «под ключ» понимается комплекс подрядных работ. От экономического обоснования сооружения объекта, до сдачи его заказчику в состоянии полной готовности. Разновидностью условий «под ключ» являются условия «продукция в руки», главное отличие которых состоит в оказании поставщиками помощи в управлении технологическими процессами производства.

Под действием НТП понятие «под ключ» трансформировалось и означает в последнее время обязательство поставщика самостоятельно и под свою ответственность разработать, поставить, смонтировать и передать заказчику технологический комплекс или установку в состоянии, полностью готовом к эксплуатации.

4. Метод торговли

Различают прямой (direct selling) и косвенный (indirect selling) методы торговли.

Прямой – основан на использовании нулевого канала распределения товара, когда между контрагентами устанавливаются непосредственные связи без посредников.

Метод прямых продаж используется экспортером для установления жесткого контроля над функцией международного маркетинга и получения высокой прибыли. Этот метод применяется в торговле промышленными товарами, при осуществлении производственной кооперации между предприятиями для совместного производства товаров, при продаже и покупке крупных партий сырья на основе долгосрочных контрактов, при использовании в торговле собственной сбытовой сети.

Косвенный метод предполагает использование посредников в международной торговле. Это повышает оперативность внешнеторговых операций, ускоряет торговый оборот.

Посредники имеют более тесные связи с контрагентами, оперативную информацию об изменениях рыночной конъюнктуры. Это способствует повышению эффективности торговых операций, конкурентоспособности продукции.

Посреднические функции выполняют индивидуальные или коллективные предприниматели, физические или юридические лица, действующие в качестве профессиональных посредников, пользующихся статусом коммерсантов. Их различные наименования - торговые дома, экспортные или импортные комиссионные фирмы, агентские, дилерские, брокерские фирмы и т.д. - обусловлены основным видом проводимых ими операций. Отношения посредников с другими субъектами торгового оборота регулируются нормами торгового и гражданского права.

В зависимости от содержания прав и обязанностей сторон различают следующие виды посредников: простые посредники (сводники), поверенные, комиссионеры, консигнаторы, торговые агенты, дилеры, дистрибьютеры (сбытовые посредники).

Простые посредники (middlemen) (сводники, брокеры) - это лица или организации, которые подыскивают заинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами не участвуют в сделках ни своим именем, ни капиталом. По законодательству некоторых стран (например, Англии) таких посредников называют брокерами (broker). С брокерами могут заключаться соглашения, расширяющие их обязательства. Так, они могут кредитовать торговые операции и гарантировать платежеспособность покупателей. За свои услуги простые посредники могут получать вознаграждение от любого заказчика, но в основном от экспортера. Между заказчиком и посредником заключается договор (соглашение) об услугах и размерах их вознаграждения. Посредники могут оказывать услуги по исследованию рынка (маркетинговые посредники), разрабатывать и осуществлять рекламу, снабжать заказчика оперативной информацией о предстоящих аукционах, торгах, создавать благоприятное мнение в общественных кругах о заказчике, содействовать проведению деловых переговоров и заключению контрактов и т.д. Такие посредники не вкладывают больших средств в свою деятельность, а их вознаграждение является оценкой их компетентности и активности на рынке.

Поверенные - это посредники, которым доверители (продавцы или покупатели) поручают от своего имени и за свой счет совершить сделку. Доверитель (principal) заключают с поверенным (agent) договор поручения (contract of agency), в котором подробно излагаются полномочия поверенного в части коммерческих и технических условий сделки, определяются размеры вознаграждения посредника. Доверители исполняют подписанные поверенными контракты, возмещают им расходы и выплачивают вознаграждение.

Торговые агенты. В странах континентальной Европы к торговым агентам обычно относят фирмы, лица и организации, которые на основании договоров с продавцами (экспортерами) и покупателями (импортерами) получают право содействовать заключению сделок или заключать их от имени экспортеров и импортеров, - то есть это посредники, отношения с которыми строятся на основе договоров поручения и простого посредничества. В Великобритании и США к агентам относят посредников, действующих для экспортеров или импортеров (принципалов) и от их имени.

Агенты не покупают продукцию у производителей или экспортеров и не перепродают ее. Они уполномочены принципалами продавать продукцию в качестве их представителей. При этом принципалы оставляют за собой право определять условия реализации товаров покупателями и, прежде всего, устанавливать уровень цен.

Агентские соглашения. Агентское соглашение, с одной стороны, всегда должно давать достаточно широкие полномочия агентам, чтобы создать условия для их эффективной работы на рынках, с другой - должно содержать предельные полномочия, так как агенты действуют за счет принципалов. Предельные полномочия главным образом касаются цен, условий и платежей, сроков поставок, гарантий и ответственности.

Кроме полномочий агентские соглашения обычно содержат достаточно широкий диапазон взаимных прав и обязанностей. В обязанности агентов могут быть также включены исследование рынков сбыта, реклама, содержание складов товаров, организация предпродажного сервиса и технического обслуживания. В соглашениях, как правило, предусматриваются обязанности агентов страховать находящиеся на складах товары и определяется перечень видов товаров, с которыми работают агенты, территорию, условия совместной с принципалами работы на рынке, обязательства агентов по объемам сбыта.

Между принципалами и агентами отношения трудового найма не устанавливаются, поэтому вознаграждение, выплачиваемое принципалом агенту, не является его заработной платой, а возмещает агенту, как финансово независимому лицу, расходы, связанные с выполнением возложенных на него обязательств. Размером вознаграждения оценивается активность агента на рынке и обеспечивается получение им запланированной прибыли на вложенный капитал.

Комиссионер (commissioner) - это посредник, с которым комитент (продавец или покупатель - principal) заключает договор комиссии (contract of commission). В том случае посреднику поручается подыскивать партнеров и подписывать с ними контракты от своего имени, но за счет комитента. В договорах комиссии определяется полномочия комиссионеров по техническим и коммерческим условиям сделки, в том числе:

- минимальные цены реализации при экспорте и максимальные цены при импорте товара;
- минимальные сроки поставок партий товара;
- предельные технические и качественные характеристики товара;
- взаимная ответственность комитента и комиссионера;
- размеры и порядок выплаты комиссионных вознаграждений.

Комиссионер за свой счет создает сбытовую сеть, доставляет товар к покупателю, покупатель расплачивается с продавцом за товар, а продавец компенсирует комиссионеру все затраты по доставке товара и выплачивает ему вознаграждение.

Консигнатор (consignment) – это посредник, который имеет консигнационные склады. Продажа товаров на условиях консигнации является формой договора комиссией. По условиям консигнации экспортер (консигнант) поставляет товары на склад посредника (консигнатора) для реализации товара на рынке в течении определенного срока. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара.

Условия работы консигнанта на рынке:

- полная, безвозвратная консигнация;
- частично возвратная консигнация;
- возвратная консигнация.

При полной консигнации консигнатор обязан выкупить весь непроданный товар у экспортера.

При частично возвратной консигнации консигнатор имеет право вернуть экспортеру оговоренную часть непроданного товара.

При возвратной консигнации посредник имеет право вернуть весь непроданный товар.

Эти условия фиксируются в договоре, заключаемым между консигнантом и консигнатором.

Дистрибьюторы (distributer) или сбытовые посредники – это независимые посредники, которые покупают товар у экспортера с целью перепродажи этого товара.

Дистрибьюторы становятся собственниками товара с момента его покупки у продавца (экспортера). Между дистрибьютором и экспортером заключается договор дистрибьюции, в котором оговариваются условия работы посредника на рынке. Такие условия могут быть:

- исключительное право продажи;
- неисключительное право продажи;
- преимущественное право продажи.

Исключительное или монопольное право продажи дает возможность дистрибьютору продавать товар на оговоренной территории в течении оговоренного времени самостоятельно или через других посредников. При этом положение дистрибьютора на рынке становится стабильным, он по сути становится монополистом, что стимулирует его к вложению капитала в развитие сбытовой сети. Если при этих условиях экспортер станет сам продавать аналогичный товар или предоставит такую возможность другому продавцу, то дистрибьютор в праве потребовать от экспортера выплаты вознаграждения за товар, который он мог бы продать сам или потребовать заплатить штраф и компенсировать убытки, которые он может понести за нарушение его монопольного права.

Неисключительное право продажи дистрибьютора дает возможность экспортеру продавать аналогичный товар на оговоренной территории в течении оговоренного времени с разрешения дистрибьютора и на его условиях.

Преимущественное право продажи или «право первой руки» обязывает экспортера сначала предложить товар посреднику и только после отказа последнего может сам продавать товар или передать его другому посреднику для продажи товара на оговоренной территории в течении оговоренного времени.

В договорах, заключаемых между продавцом и дистрибьютором, должны быть указаны: причины, по которым посредник может отказаться от сбыта товара; взаимные обязанности сторон; место, время и условия работы посредника на рынке.

Посредники, комиссионеры и сбытовики создают или используют три вида сбытовых сетей:

1. собственную сбытовую сеть, которая состоит из сбытовых отделов головного посредника (как правило, импортера) и его отделений, обычно расположенных в торговых центрах региона страны;
2. независимую сбытовую сеть, состоящую из дочерних компаний с участием капиталов основных посредников и независимых сбытовых фирм, которые занимаются оптовой и розничной торговлей;
3. смешанные сети, состоящие из собственных сбытовых отделов и независимых сбытовых фирм.

В современной международной торговле смешанные сети получили наибольшее распространение.